



CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

„Chinesen sind
Macher“, Interview
mit OB Joachim Erwin

02

Wirtschaftstrends
2007/2008

03

CIHD Jahresbericht
2007

04

Wie kann man in
China Fuss fassen?
Verhandlungspraxis
kompakt



KEINE ANGST VOR DEM CHINESISCHEN DRACHEN



www.roelfspartner.de

Ihr zuverlässiger Partner für ein erfolgreiches Engagement in China sind die interdisziplinären Beratungsteams des RölfsPartner Competence Centers Internationalisierung. Ihre langjährige Erfahrung und ihr Wissen sind das Fundament für gute Entscheidungen. Darauf aufbauend können Sie die Chancen nutzen, die die boomende chinesische Wirtschaft bietet, und Risiken für Ihr Engagement minimieren.

Unsere China-Spezialisten beraten und begleiten Unternehmen schon seit vielen Jahren professionell bei der Ansiedelung von Unternehmenseinheiten in China: von der Analyse und Planung bis zur Durchführung. Durch die enge Kooperation mit unseren chinesischen Experten von Baker Tilly International können wir unsere Mandanten gezielt über die wirtschaftliche und politische Entwicklung sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen in der Planungsphase informieren und sie bis zur erfolgreichen Etablierung ihrer Geschäftstätigkeit begleiten. Eine solide Informationsbasis und das Wissen von im Land lebenden Experten sind schließlich die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement.

RölfsPartner ist mit 500 Mitarbeitern eine der führenden unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Deutschlands. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Management Consultants und Corporate Finance-Spezialisten erarbeiten gemeinsam maßgeschneiderte interdisziplinäre Lösungen für unsere Mandanten. Durch die Mitgliedschaft bei Baker Tilly International, dem achtgrößten internationalen Netzwerk unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften, ist RölfsPartner in über 100 Ländern vertreten.

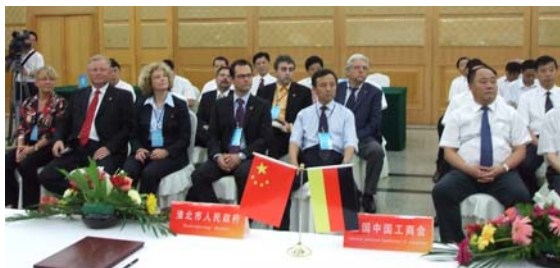
Inhalt



OB Joachim Erwin



Dr. Jürgen Heraeus



Unternehmerreise „DUS goes China 2008“

- | | |
|--|---|
| <p>04
 Grußworte
 Prof.-Ing. Wei Luan,
 Dr. Jürgen Heraeus</p> | <p>26
 C – AKTIVITÄTEN CIHD
 Jahresbericht 2007</p> |
| <p>06
 A – POLITIK
 Interview mit OB Erwin
 „Chinesen sind Macher“</p> | <p>29
 C – AKTIVITÄTEN CIHD
 CIHD Stammtisch</p> |
| <p>09
 A – POLITIK
 Das Ruhrgebiet auf
 Chinesisch
 Neue Broschüre vorgestellt</p> | <p>31
 C – AKTIVITÄTEN CIHD
 Unternehmerreise
 „DUS goes China“</p> |
| <p>10
 B – WIRTSCHAFT
 Wirtschaftstrends 07/08
 Ausblick</p> | <p>33
 D – MITGLIEDER SPEZIAL
 Unternehmensprofile
 Dirks Personalberatung,
 RBI-Saar GmbH,
 Hochschule Bochum</p> |
| <p>19
 B – WIRTSCHAFT
 Branche kompakt
 Maschinen- und Anlagenbau</p> | <p>39
 E – PRAXIS CHINA
 Verhandlungspraxis</p> |
| <p>23
 B – WIRTSCHAFT
 Branche kompakt
 Chemie</p> | <p>42
 F – ERDBEBEN IN CHINA
 Zahl der Opfer steigt -
 CIHD Mitglieder spenden</p> |

Impressum

Herausgeber:
 Chinesischer Industrie- und
 Handelsverband e.V. in Deutschland
 (CIHD)
 Zülpicher Strasse 5
 40549 Düsseldorf
 E-Mail: info@cihd.de
www.cihd.de
 vertreten durch den Präsidenten:
 Herrn Prof.-Ing. Wei Luan

Redakteur/Design:
 Robert Elsner
 E-Mail: elsner@cihd.de

Druck:
 V+V Sofortdruck GmbH
 Zur Schmiede 9
 45141 Essen
www.vuvdruck.de



Grußwort von Prof.-Ing. Wolfgang Luan, Präsident des CIHD

Sehr geehrte Mitglieder und Freunde des CIHD, liebe Leser/innen,

die Beziehungen zwischen Deutschland und China sind von gegenseitigem Respekt und Stabilität gekennzeichnet. Wie belastbar das Verhältnis beider Staaten mittlerweile tatsächlich ist, zeigte sich nicht zuletzt im Nachgang des für China durchaus politisch brisanten Besuchs des Dalai Lama bei Frau Bundeskanzlerin Merkel im September des letzten Jahres. So haben beide Seiten nach einem mehrwöchigen diplomatischen Hin und Her schließlich nicht nur ihre Bereitschaft signalisiert, zur politischen Tagesordnung überzugehen, sondern darüber hinaus ihre substantiellen Beziehungen weiter zu intensivieren. Damit stehen die Weichen für einen vertieften wirtschaftlichen Austausch auch weiterhin auf „grün“.

Diesem Umstand tragen auch die Artikel in der 4. Ausgabe des CIHD Magazins Rechnung, in der Sie nun lesen. So betont Herr Joachim Erwin, Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf und Beiratsmitglied des CIHD, in seinem Interview die Kontinuität in den politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Stadt Düsseldorf und ihren Partnern auf chinesischer Seite. Diese Kontinuität spiegelt sich sowohl bei der Betrachtung der Wirtschaftstrends in China zum Jahreswechsel 2007/2008 als auch bei der Analyse diverser Branchen, wie dem Maschinenbau und der Chemie wider, die in dieser Ausgabe aufgezeigt werden.

In diesem Heft finden Sie auch den Jahresbericht unseres Verbandes für das Jahr 2007 und einen Artikel zu der Unternehmerreise im Mai und Juni 2008, die der CIHD gemeinsam mit dem China-Kompetenzzentrum der Stadt Düssel-

dorf und der Stadtsparkasse Düsseldorf in die Städte Peking, Huaibei, Kanton und Shanghai durchgeführt hat. Ferner können Sie auch in dieser Ausgabe Vorstellungen unserer Mitgliedsunternehmen nachlesen. In unserer Rubrik „Wie kann man in China Fuß fassen?“ können Sie sich schließlich mit der Verhandlungspraxis in China vertraut machen.

Ich darf Ihnen nun viel Vergnügen bei der Lektüre des 4. CIHD Magazins wünschen!

Ihr

Wolfgang Luan

德国中国工商会会长栾伟教授致辞

德中两国间的政治、经济和文化关系越来越密切，经济交流机会也越来越多。

德国中国工商会杂志是一本集中报道中国经济趋势，特别是机械制造及工业发展等方面的刊物。杜塞尔多夫市市长 Joachim Erwin 在接受采访时强调，杜塞尔多夫市会和中国保持政治及经济上稳定持久的伙伴关系。

本刊物除刊登了 2007 年年度报告外，还详细介绍了德国中国工商会 2008 年 5 月 30 日到 6 月 7 日期间组织将德国企业家经贸代表团去中国北京、重庆（德国杜塞尔多夫市的友好城市）、广州和上海等城市的考察信息，以及如何立足中国市场等内容。

祝本刊物能给读者带来益处。



Grußwort von Dr. Jürgen Heraeus,
Präsidiumsmitglied des CIHD

Sehr geehrte Mitglieder des CIHD,
liebe Leserinnen und Leser,

es bestehen kaum noch Zweifel daran, dass das 21. Jahrhundert ein asiatisches und somit zu einem Großteil ein chinesisches Jahrhundert werden wird. Doch was sind die Konsequenzen dieser Feststellung und was bedeuten sie für uns hier im Westen?

Zum einen heißt dies, dass das Chinageschäft, das hierzulande schon einen großen Stellenwert einnimmt – so ist China der wichtigste Handelspartner Deutschlands in Asien und umgekehrt Deutschland der wichtigste Handelspartner Chinas in Europa – weiter an Bedeutung gewinnen wird. Diese Entwicklung wird weiterhin vielfältige Chancen gerade auch für mittelständische Unternehmen bieten. Zum anderen heißt dies aber auch, dass der chinesische Markt durch einen steigenden Wettbewerb gekennzeichnet sein wird. Darauf werden wir uns einzustellen haben.

Dieses können wir zum Beispiel dadurch tun, dass wir unsere Innovationsfähigkeit weiter ausbauen, um mit unseren Produkten auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Wir müssen uns also mehr denn je unserer Stärken im Bereich des Know-how besinnen. In diesem Zusammenhang führe ich gerne das Coca-Cola-Prinzip an: Flasche und Wasser kommen aus China, aber die durch Geheimrezepte geschützten Ingredienzien werden hinzugeliefert.

Wie Sie Ihre jeweiligen „Geheimrezepte“ dabei am effektivsten und sichersten nach China liefern können, ist nicht zuletzt auch immer

wieder Thema im CIHD Magazin, dessen vierte Ausgabe Sie nunmehr in Ihren Händen halten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen als Präsidiumsmitglied des CIHD eine informative und angeregte Lektüre!

Herzlichst

A handwritten signature in blue ink that reads "Jürgen Heraeus".

德国中国工商会副会长海理廖斯博士(德国海理廖斯控股集团公司董事长)致辞

二十一世纪毫无疑问是亚洲,特别是中国的世纪。对我们西方人来说意味着什么呢?

第一 德国是中国在欧洲最大的贸易伙伴。举世瞩目的中国经济的腾飞和中德关系的不断发展密切相连,同时也为两国的中小型企业提供了越来越多的商务合作机会和场所。第二 中国市场的竞争越来越激烈。

为了保护自身竞争能力,德国企业必须不断提高技术革新从而巩固市场地位。

德国中国工商会杂志的出版目的就是帮助德国中小型企业在中国市场实现经济成效。

在此我以德国中国工商会副会长的名义祝大家从此刊物中得到益处。



Oberbürgermeister Joachim Erwin

„Chinesen sind Macher“

Der Chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland trauert um Oberbürgermeister Joachim Erwin

Düsseldorf verliert eine seiner herausragenden Persönlichkeiten. Der CIHD verliert in ihm einen unermüdlichen Wegbereiter der Deutsch-Chinesischen Beziehungen und einen Freund Chinas. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie.

Düsseldorf, den 20. Mai 2008
CIHD-Präsidium
Prof.-Ing. Wei Luan

Interview mit Herrn Oberbürgermeister Erwin zu den Perspektiven der Deutsch-Chinesischen Zusammenarbeit

Redaktion: Düsseldorf und China verbinden, auch dank Ihres persönlichen Engagements, inzwischen sehr starke Bande. Woher kam eigentlich der Impuls für die regen Chinaaktivitäten der Stadt Düsseldorf?

Herr OB Erwin: China und Düsseldorf verbinden schon seit langem gute Beziehungen. Beispielsweise gab es bereits 1984 ein partnerschaftliches Abkommen mit der nordostchinesischen Stadt Shenyang, der Hauptstadt der Provinz Liaoning. Am 22. Juli 2004 haben wir einen Partnerschaftsvertrag mit der chinesischen Metropole Chongqing geschlossen. Der positive Eindruck bei der Zusammenarbeit mit Chongqing hat mit dazu beigetragen, die Aktivitäten der Landeshauptstadt Richtung China zu intensivieren. Seitdem unterstützt zum Beispiel das China-Kompetenzzentrum Düsseldorf als one-stop-agency chinesische Investoren bei der Ansiedlung in unserer Stadt.

Redaktion: Die regierungsunmittelbare Stadt Chongqing in der zentralchinesischen Provinz Sichuan ist Partnerstadt von Düsseldorf. Wie gestaltet sich konkret die Zusammenarbeit Düsseldorfs mit einer Stadt, die mit inzwischen wohl mehr als 30 Mio. Einwohnern zu den weltgrößten Städten zählt?

Herr OB Erwin: Eine unterschiedliche Größe der Partner ist nicht wichtig. Es kommt darauf an, dass die Partner erfolgreich zusammen

arbeiten. Das tun wir auf den Gebieten Wirtschaft, Kultur und Wissenschaft. Ganz konkret haben jüngst die Stadtplanungsbehörden beider Städte eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Auch unser Wirtschaftsförderungssamt kooperiert eng mit den Kollegen in Chongqing.

Redaktion: Welche Instrumente setzt die Stadt Düsseldorf ein, um diese Kooperation zu pflegen?

Herr OB Erwin: Einerseits haben wir in der Stadtverwaltung die Stelle des Partnerschaftsbeauftragten, der gewissermaßen eine Verwaltungsbrücke nach Chongqing schlägt. Darüber hinaus ist das China-Kompetenzzentrum, das ich bei der Wirtschaftsförderung Düsseldorf angesiedelt habe, rege mit wirtschaftlichen Förderaktivitäten beschäftigt. Neben ganz konkreter Hilfe bei Unternehmenskontakten organisiert man dort Unternehmerreisen, Kongresse, Delegationsbesuche und vieles mehr.

Redaktion: In welcher Weise können die Unternehmen in Düsseldorf, aber besonders mittelständische Firmen, von dieser Kooperation profitieren?

Herr OB Erwin: Die deutsche Wirtschaft konzentriert sich bisher bei Ihren China-Aktivitäten auf den chinesischen Küstenstreifen. Dabei hat sich dieser in den letzten Jahrzehnten sehr gut entwickelt, sodass zwei wichtige Standortfaktoren aufweichen. Deutsche Unternehmen suchen ja in China hauptsächlich günstige Produktionsbedingungen sowie Märkte. Hier kann man feststellen, dass gerade die

Küstenregionen in vielen Bereichen einen bereits beachtlichen Konkurrenzdruck verzeichnen können und die Produktionskosten stetig steigen.

Chongqing bildet einen Brückenkopf nach Zentralchina. Es gibt derzeit noch wenige Unternehmen, die sich aus dem Ausland dorthin orientieren. Gerade mit unserer Unterstützung und der unserer Partnerstadt ergibt sich für Düsseldorfer Firmen hier eine große Chance auf gewinnbringende Zusammenarbeit. Dieses Feld deutsch-chinesischer Handelsbeziehungen ist noch weitgehend unbestellt. Unterstützung finden unsere Unternehmen dann beispielsweise konkret durch eine Partnerschaft der Stadtsparkasse mit einer Bank in Chongqing.

Redaktion: Über die wirtschaftliche Kooperation hinaus – welche Rolle spielt zum Beispiel ein gegenseitiger Austausch im Bildungs- und Kulturbereich mit der Stadt Chongqing?

Herr OB Erwin: Diese Bereiche sind ebenfalls sehr wichtig. Im Rahmen eines regelmäßigen Austauschs haben wir bereits Anknüpfungspunkte für eine kulturelle Zusammenarbeit gefunden. Klassische Musik, der Austausch bildender Künstler sowie eine Präsentation der jeweiligen Alltagskultur in den Partnerstädten bieten sich hier an. Als Symbol für den Kulturaustausch haben wir Chongqing eine Büste von Heinrich-Heine geschenkt. Auch unsere Schulen kooperieren: Ein Beispiel für eine Partnerschaft im Bildungsbereich ist die Kooperation zwischen der Baxian Middle School Chongqing und dem Geschwister-Scholl-Gymnasium. Und die Heinrich-Heine Universität hat im Rahmen der Städtepartnerschaft mit der Universität Chongqing einen Letter of Intent unterzeichnet; die konkrete Kooperation soll dann unter Einbeziehung des Heine-Instituts gestaltet werden.

Redaktion: Herr Erwin, Sie haben 2004 bei der Wirtschaftsförderung das China-Kompetenzzentrum eingerichtet. Nach einer dreijährigen Tätigkeit – auf welche Erfahrungen kann das China-Kompetenzzentrum bei der Ansiedlung chinesischer Unternehmen in Düsseldorf mittlerweile zurückblicken?

Herr OB Erwin: Die Ergebnisse des China-Kompetenzzentrums übersteigen unsere Erwartungen bei weitem. In den nun fast vier Jahren seiner Tätigkeit hat das Kompetenz-

zentrum die Zahl chinesischer Investments in Düsseldorf mehr als verdoppelt, wir verzeichnen derzeit mehr als 200 chinesische Unternehmen aus der Volksrepublik. Wir sind damit der am schnellsten wachsende Chinastandort in Deutschland, wenn nicht gar Europas. Unter den Neuansiedlungen durch das China-Kompetenzzentrum befinden sich einige Top-Global Player, zum Beispiel aus dem Telekommunikationsbereich: Huawei Technologies GmbH mit der Europazentrale und rund 250 Mitarbeitern in Düsseldorf oder ZTE Deutschland GmbH mit der Deutschlandzentrale. Oder aus der Stahlindustrie die WISCO (Wuhan Iron and Steel Cooperation), Nummer 18 der größten Stahlproduzenten weltweit mit der Deutschlandzentrale in Düsseldorf, oder Angang Steel, die weltweit auf dem 19. Platz liegen, ebenfalls mit der Deutschlandzentrale. Darüber hinaus gibt es aber natürlich neben den Big Playern auch etliche spannende Firmen aus dem KMU-Bereich.

Redaktion: Dürften wir Sie bitten, kurz von Ihren persönlichen Erfahrungen mit chinesischen Gesprächspartnern aus Politik und Wirtschaft zu berichten?

Herr OB Erwin: Meine persönlichen Erfahrungen mit chinesischen Partnern sind durchweg positiv. Ich habe die Chinesen als verlässliche und gute Kooperationspartner kennengelernt und weiß, dass hierin auch zu einem gewissen Teil das Erfolgsrezept des unglaublichen chinesischen Wirtschaftsaufschwungs liegt. Chinesen sind Macher. Wenn sie sich etwas vorgenommen haben, führen sie es auch aus. Das entspricht auch meiner persönlichen Einstellung, und deshalb komme ich mit chinesischen Gesprächspartnern hervorragend klar.

Redaktion: Wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen und Akzente in den Beziehungen zwischen Düsseldorf und chinesischen Partnern?

Herr OB Erwin: In den kommenden Jahren werden wir die gegenseitigen Beziehungen weiter intensivieren. Wir sind dabei schon auf einem sehr guten Weg. Wir werden stetig die Beziehungen mit unseren Partnern fördern, beispielsweise wollen wir prüfen, inwiefern Chongqing eine ständige Repräsentanz in Düsseldorf einrichten kann, um die Wege noch mehr zu verkürzen.

Redaktion: Herr Erwin, welche Projekte plant die Stadt Düsseldorf künftig im Hinblick auf ihre Chinaaktivitäten?

Herr OB Erwin: In naher Zukunft werden wir verschiedene Projekte mit unterschiedlicher Zielsetzung durchführen. Dabei werden wir einerseits dem Bedarf der Düsseldorfer Unternehmensschaft nach Unterstützung vor allem im Bereich der Informationsvermittlung und des Networking nachkommen. Andererseits werden wir gezielt unsere Marketingmaßnahmen in China weiter ausbauen. Ein Projekt, das ich beispielhaft nennen möchte und an dem das China-Kompetenzzentrum bereits jetzt intensiv arbeitet, ist die Weltausstellung EXPO 2010 in Shanghai. Ich freue mich bereits jetzt darauf, diese bedeutende Veranstaltung mit unseren Partnern bei Shanghai Expo Center zu eröffnen.

Redaktion: Inwiefern stellt der CIHD, dessen Beiratsmitglied Sie sind, eine Ergänzung der chinesischen Infrastruktur des Wirtschaftsstandortes Düsseldorf dar?

Herr OB Erwin: Der CIHD spielt eine wichtige Rolle in Düsseldorf, wenn es um Wirtschaft und China geht. Mit seinem Informationsangebot für den deutschen Mittelstand bietet er eine hervorragende Anlaufstelle für alle, die sich aus erster Hand über China informieren möchten. Eine solche Einrichtung ist für den China-Standort Düsseldorf unersetzlich.

Redaktion: Umgekehrt gefragt – welchen Beitrag kann der CIHD aus Ihrer Sicht bei Ihren Aktivitäten in China leisten?

Herr OB Erwin: Aus meiner Sicht arbeitet der CIHD in der richtigen Richtung. Wie die hervorragende Teilnehmerbilanz zum Beispiel bei den vielen Businessmeetings in der Zulpicher Strasse 5 zeigt, besteht nach wie vor großer Bedarf für kleine und mittelständige Unternehmen, hier in unserer Stadt Informationen aus erster Hand über die Möglichkeiten in China zu erhalten und direkten Kontakt mit potentiellen Kooperationspartnern aufnehmen zu können, ohne eine teure Reise nach China mit eventuell unsicherem Ausgang auf sich nehmen zu müssen. Viele können und wollen sich dies schlicht nicht leisten, und hier bietet der CIHD hervorragende Unterstützung mit seinen guten Kontakten in der chinesischen

Wirtschaft.

Redaktion: Vielen Dank für das Interview!

„中国人就是积极倡议者“

访杜塞尔多夫市市长埃尔文

CIHD: 访杜塞尔多夫市和中国的密切联系有那些倡议?

埃尔文市长: 中国和杜塞尔多夫市的联系都非常强. 我们与中国的几个城市签署了合作协议, 例如 2004 杜塞尔多夫市和重庆间签的友好城市合作协议. 这个合作给我们的影响很积极.

CIHD: 直辖市重庆是杜塞尔多夫市的姐妹城市. 具体地说, 城市之间的合作发展得怎么样?

埃尔文市长: 我们与重庆市政府有着良好的联系. 我们在关注经济的同时, 也将寻求两市在文化交流方面更广阔的合作. 具体来说, 两市的规划局最近签定了合作协议.

CIHD: 2004 年成立的杜塞尔多夫中国事务中心为中国企业提供一站式服务, 包括为企业的建立提供咨询和帮助和帮助企业建立和开展业务. 要让您说, 这些服务成效吗?

埃尔文市长: 很成效! 作为欧洲经济迅速发展的地区, 我们已吸引了许多中国的著名企业, 比如一些电子信息工程企业. 杜塞尔多夫市真受来自中国的企业家及投资者的热烈欢迎! 我们的中国事务中心将为中国企业提供一流的服务.

CIHD: 请您告诉我们关于您与来自政治界和经济界的中国伙伴积累的个人经验.

埃尔文市长: 这些个人经验都非常积极. 来自中国的合作伙伴很可靠也是中国经济发展的重要原因之一. 中国人就是积极倡议者, 这就相当于我个人的看法, 所以我善于同中国伙伴打交道.

CIHD: 对您来说, 塞尔多夫市和中国之间的关系在未来几年的前途怎么样?

埃尔文市长: 在未来几年我们的互相关系会越来越密切. 例如, 我们要检查是否重庆在塞尔多夫市为了有更好联系的方式可以设立代表处.

CIHD: 塞尔多夫市将打算在中国组织什么活动?

埃尔文市长: 我们在中国组织的重要项目中包括参加在上海进行的世界博览会 2010. 杜塞尔多夫中国事务中心正在为了安排好这个项目积极地作出准备工作.

CIHD: 作为德国中国工商会顾问会的成员, 您认为 CIHD 这种机构可以发挥怎么样的特殊作用?

埃尔文市长: 关于经济和中国, CIHD 在杜塞尔多夫市发挥很重要的作用. 在商务, 政府和文化方面, CIHD 举办了精彩的活动, 并帮助德国中小企业更好地了解中国情况. 例如它为德国企业家及时地提供中国政治和经济方面的最新信息. 总之, CIHD 这种机构在杜塞尔多夫市算无法取代的协会.



Das Ruhrgebiet auf Chinesisch

Nur Chinesisch kommt in China gut an: Über die öffentliche Vorstellung der Landeskunde Ruhrgebiet in chinesischer Sprache freuen sich v.l.n.r. Norbert Jansen, Korschenbroich, Tillmann Neinhaus, IHK Bochum, Burkhard Wetterau und Heinz-Dieter Klink, Regionalverband Ruhr, Dr. Jochen Pleines, Landesspracheninstitut NRW in der Ruhr-Universität Bochum, und Dr. Hans-Peter Merz, IHK Bochum

Gemeinsam stellten Heinz-Dieter Klink, Regionaldirektor des Regionalverbandes Ruhr, und Tillmann Neinhaus, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum, eine landeskundliche Broschüre über die wirtschaftliche Struktur des Ruhrgebiets in chinesischer Sprache vor. Die Übersetzung und der Druck dieser Handreichung für chinesische Investoren und Institutionsvertreter wurden von den Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet initiiert und mitfinanziert.

Tillmann Neinhaus verdeutlichte in seiner Eröffnungsansprache, dass sich in den letzten zwei Jahrzehnten eine Neuorientierung der internationalen Kapitalströme herauskristallisiert hat. In diesem neuen System spielt China als Investor und Wirtschaftspartner eine entscheidende Rolle. Entsprechend sei das Ruhrgebiet gut beraten, den Entscheidungsträgern in China wissenschaftlich fundierte Informationen über einen der wichtigsten Wirtschaftsräume Europas in einer für sie unmittelbar lesbaren Sprache zur Verfügung zu stellen.

In seinem Festvortrag mit dem Titel „Spricht China Englisch?“ betonte Dr. Jochen Pleines, Direktor des Landesspracheninstituts in der Ruhr-Universität Bochum, dass weder heute noch in naher Zukunft davon auszugehen ist, dass China sich überwiegend der englischen Sprache im Verkehr mit der übrigen Welt bedienen wird. Eine so genannte Lingua-Franca kann immer nur ein Notbehelf sein, da er beide

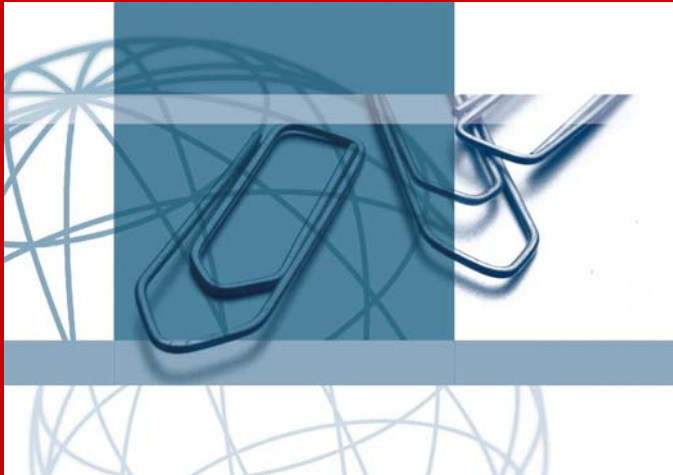
Kommunikationspartner dazu zwingt, in einer ihnen fremden Sprache zu kommunizieren.

Heinz-Dieter Klink, der die Broschüre offiziell der Öffentlichkeit überreichte, verwies darauf, dass es neben der ursprünglichen deutschen Fassung inzwischen auch Ausgaben in Englisch und Niederländisch gibt und nach der chinesischen Fassung auch eine französische Version dieser Ruhrgebietsinformation geplant sei.

鲁尔区中文介绍

位于北莱茵-威斯特法伦州中心的鲁尔区近几年来备受来自中国投资者及企业家的热烈欢迎。对于中国投资者来说鲁尔区的经济环境越来越好，在鲁尔区的投资机会也越来越多。为了让中国投资者更好地了解鲁尔区经济、文化及科学的潜力，鲁尔地区工商联合会会长汉茨-迪特-克林克和德国波鸿工商联合会会长蒂尔曼-奈尔豪斯于 1 月 16 日共同地接受了鲁尔区的中文介绍册。

出版中文介绍册的建议来自于德国波鸿的鲁尔区中部工商联合会工业和外贸部的负责人汉斯-彼得-麦尔茨博士先生。

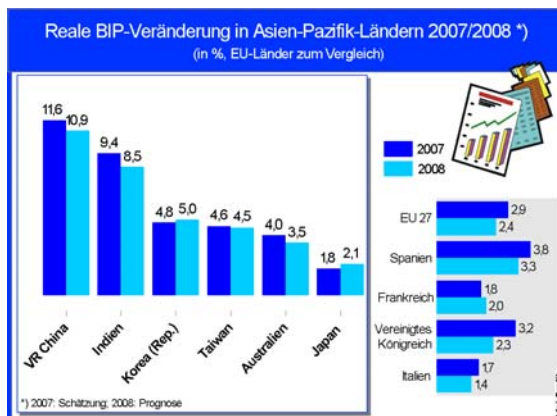


Wirtschaftstrends 2007/2008

Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Chinas Wirtschaft ist nicht zu bremsen: 2007 lag das Bruttoinlandsprodukt (BIP) deutlich über 11% zu. Die verfügbaren Einkommen steigen und damit die Bedeutung der Volksrepublik als Absatzmarkt. Auch die fortschreitende Modernisierung der inländischen Industrie beschert deutschen Anbietern weiterhin gute Lieferchancen. Die Attraktivität des Landes als Standort für Billig- und Standardproduktion sinkt dagegen aufgrund der veränderten Anreizpolitik Beijings, der schrittweisen Aufwertung der Währung sowie der steigenden Kosten.

Trotz zahlreicher Eindämmungsmaßnahmen legte das chinesische Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2007 um deutlich mehr als 11% zu. Auch 2008 werden Steigerungsraten von knapp 11% erwartet. Wachstumsmotoren sind weiterhin die Investitionen und der Außenhandel. Dabei dürfte die Regierung künftig einen stärkeren Ausgleich des Außenhandelsüberschusses verfolgen.



Entsprechende Maßnahmen (Verringerung der Mehrwertsteuerrückerstattung, Einschränkung der Exportveredelung) hat sie bereits 2007 umgesetzt. Darüber hinaus wertete der Renminbi Yuan (RMB) gegenüber dem US-Dollar um rund 5% auf. Eine Beschleunigung dieses Trends wird 2008 erwartet.

Beijing bemüht sich derzeit in vielen Industriezweigen um Neustrukturierung, Modernisierung, stärkere Einhaltung von Umweltstandards sowie Qualitäts- und Produktionssteigerungen. Dies wird auch 2008 mit einem Bedarf an modernen Anlagen und Maschinen einhergehen.

Gleichzeitig wird die weiterhin starke Nachfrage (unter anderem der Automobilindustrie, Elektronikindustrie) nach qualitativ höherwertigen Ausgangs- und Vorprodukten zu Engpässen führen, die nur durch Importe gedeckt werden können. Dies bietet deutschen Lieferanten auch 2008 Chancen. Allerdings dürfte ihnen der starke Euro weiterhin zu schaffen machen. Die Attraktivität Chinas als Investitionsstandort für Billigprodukte ist hingegen gesunken. Bislang bestehende Steuervergünstigungen wurden abgeschafft beziehungsweise verringert und auch der Katalog zur Lenkung ausländischer Investitionen wurde deutlich gestrafft. Ausländische Investitionen im Hochtechnologiebereich beziehungsweise in Forschung und Entwicklung können hingegen weiterhin mit staatlicher Unterstützung rechnen.

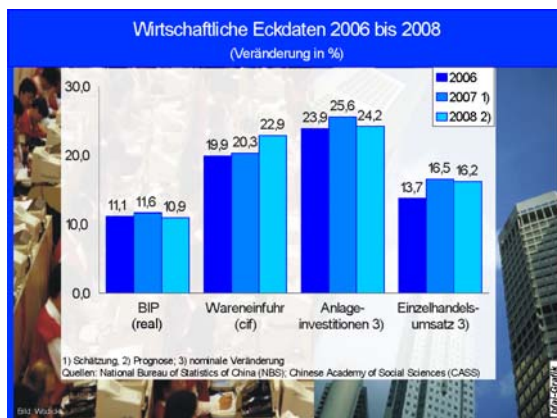
Die Löhne gerade in den Industriezentren im Osten des Landes werden insgesamt jedoch deutlich steigen. Für Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen wird daher künftig die Nähe zum Absatzmarkt das Hauptargument



sein. Kosteneinsparung verliert vor allem im Speckgürtel entlang der Ostküste weiter an Bedeutung.

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts

Trotz Zinserhöhungen, höherer steuerlicher Belastung der Exporte und massiver Kreditbeschränkung vor allem im letzten Quartal 2007 liegt nach Einschätzung der Chinese Academy of Social Sciences (CASS) das BIP-Wachstum 2007 bei 11,6%. Das ursprünglich anvisierte Ziel, unter der Zehn-Prozent-Marke zu bleiben, wird deutlich verfehlt. Auf Basis der einzelnen Provinzstatistiken liegt der ausgewiesene BIP-Wert für das erste Halbjahr 2007 deutlich über den Angaben des National Bureau of Statistics (NBS).



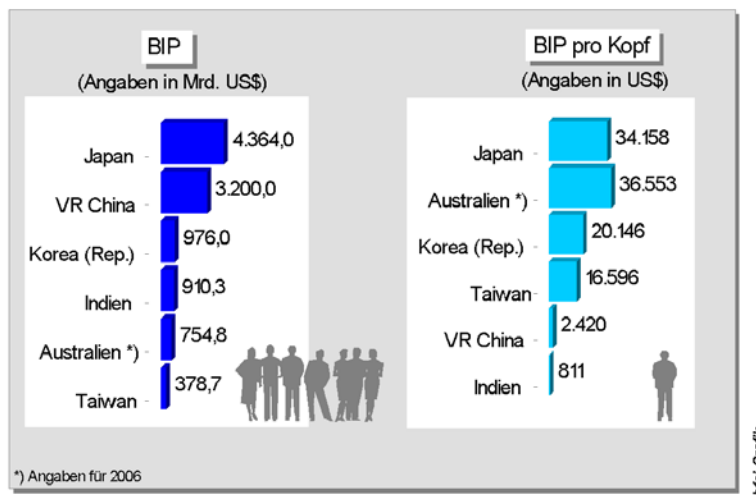
Ob dies als Indikator für tatsächlich noch stärkeres Wachstum herangezogen werden kann, ist umstritten. Doppelzählungen, unklare Abgrenzungen und die regionalpolitische Notwendigkeit, Wirtschaftswachstum auszuwei-

sen, könnten bei den Provinzangaben zu starken Überzeichnungen führen. Das NBS erhebt daher seit Ende 2006 seine Daten unabhängig. Für 2008 gehen sowohl in- als auch ausländische Ökonomen von einer leichten Abnahme des BIP-Wachstums auf unter 11% aus. So hält die CASS einen Zuwachs von 10,9% und die Weltbank von 10,8% für möglich. Weitere Eindämmungsmaßnahmen dürften zur leichten Abkühlung beitragen. Auch externe Faktoren, wie die US-Konjunktur, könnten dazu beitragen.

Die Gefahr des Platzens einer Immobilienblase wird mittelfristig von den meisten Analysten nicht gesehen. Trotz regional vorhandener Spekulationstendenzen wird bislang der gewaltige Wohnraumbedarf als Hauptgrund für die Marktentwicklung betrachtet. Verschiedenste Maßnahmen (Erhöhung des Eigenkapitalanteils von Immobilienkäufern, Kreditbeschränkungen für Entwicklungsfirmer, Verbot flächenintensiver Bauprojekte wie Golfplätze oder Villen, nationale Landnutzungsvorgaben an die Lokalregierungen und andere) haben bislang lediglich eine Verlangsamung des Immobilienpreisanstiegs bewirkt.

Finanzökonomern sehen im niedrigen realen Zinsniveau einen Grund für die ungebremsste Entwicklung des Immobilienmarktes, für die in einigen Branchen voranschreitenden Über-Investitionen sowie für das Börsenfieber. Der Shanghai Stock Exchange Composite Index durchbrach Mitte Oktober zeitweise die 6.000-Marke. Trotz fünfmaliger Zinserhöhungen

BIP Asien-Pazifik-Länder 2007



2007 war das Niveau nach Expertenansicht nach wie vor viel zu niedrig, um Liquidität aus dem Markt zu nehmen sowie Wachstum und Inflationsrate zu kontrollieren. Analysten gehen daher auch 2008 von weiteren Zinserhöhungen sowie Steigerungen des Mindestreservesatzes der Banken aus. Letzterer wird nach mehrfacher Anhebung am 25.12.07 den historischen Höchststand von 14,5% erreichen. Die Bekämpfung eines weiteren Anstiegs der Inflation im Oktober 2007 erreichte sie 6,5% - durch eine restriktive Geldpolitik wird von der Regierung als eines der wichtigsten Wirtschaftsziele für 2008 angesehen.

Großprojekte: Infrastrukturausbau (Hochgeschwindigkeitsbahnstrecken, Hafen- und -Flughafenbau, U-Bahn-Bau), Weltausstellungsbauten, Süd-Nord-Wasserumleitung, Ausbau der Elektrizitätsversorgung (Kernkraftwerksbau, Stromverteilung)

Wachstumsbranchen und -märkte: Logistik, Chemie, Tourismus, Einzelhandel, Nahrungsmittel, Umwelttechnik, Kfz, Maschinenbau, Optoelektronik

Wechselkurs (18.12.2007): 1 Euro = 10,64; 1 US\$ = 7,39 RMB

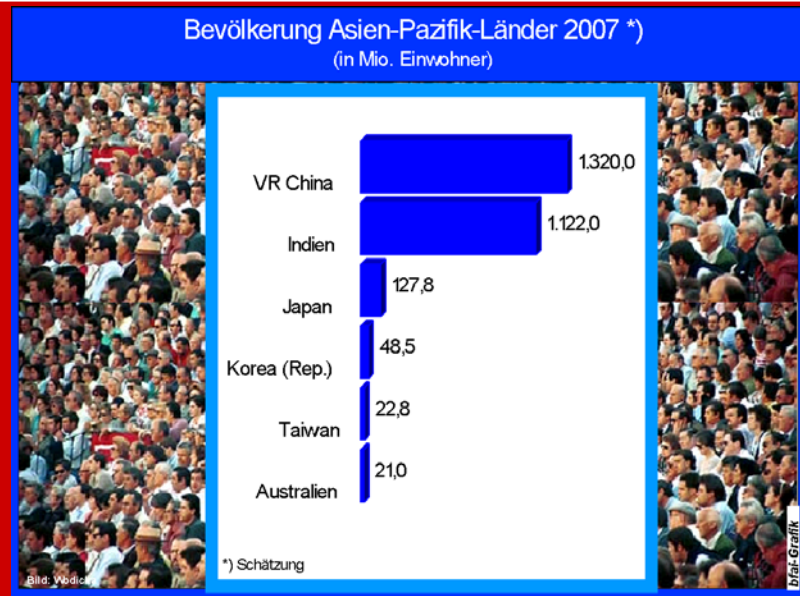
Ein starkes, aber kontrollierbares Wirtschaftswachstum ist die Basis für die auf dem 17. Parteikongress der kommunistischen Partei Chinas (KPCh) im Oktober 2007 diskutierten weiteren sozialen Verbesserungen im Lande. Erstmals verkündete Präsident und Generalsek-

retär der KPCh, Hu Jintao, das Ziel, bis 2020 das BIP pro Kopf im Vergleich zum Jahr 2000 zu vervierfachen. Regierung und Partei versuchen, mögliche Wachstumsrisiken zu verringern. Künftig soll ein nachhaltigerer Entwicklungspfad beschritten werden, auf dem Qualitätssteigerung eine wichtigere Rolle als Quantitätszuwachs spielt, die Ausbeutung der Umwelt gebremst und Innovation als Wirtschaftsmotor gefördert wird.

Investitionen

Nach sechs Jahren zweistelligen BIP-Zuwachses ist in einigen Bereichen die Überhitzungsgefahr gestiegen. Befürchtet werden weitere Überkapazitäten und daraus resultierende uneinbringbare Kredite. Zusätzlich setzen steigende Rohstoffpreise (unter anderem Öl, Stahl) vor allem Billigproduzenten unter Druck. Die Regierung versucht daher, in einigen Bereichen das Investitionswachstum zu bremsen.

In die Höhe schnellten in den ersten drei Quartalen 2007 beispielsweise die Investitionen in den Bereichen Abbau und Verarbeitung nicht-eisenhaltiger Metallerze (+71,8%), Holzverarbeitung (+68,2%), allgemeiner Maschinenbau (+54,0%) und Spezialmaschinenbau (+57,4%). Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verringerte sich das Wachstumstempo der städtischen Investitionen in den ersten neun Monaten 2007 von 28,2% auf 26,4%. Die Regierung wertet dies als erstes Anzeichen für den Erfolg ihrer Eindämmungspolitik; einige Analysten bleiben skeptisch.



Deutsche Firmen investierten in den ersten drei Quartalen 2007 knapp 474 Mio. US\$ und damit fast 70% weniger als im Vorjahreszeitraum. Ihr Anteil an den gesamten ausländischen Investitionen fiel damit von 3,7% auf unter 1%. Insgesamt stiegen die realisierten ausländischen Investitionen (ohne Finanzsektor) in den ersten neun Monaten 2007 um 10,9% auf 47,2 Mrd. \$. Berücksichtigt man jedoch die kontinuierliche Aufwertung des RMB gegenüber dem US-Dollar wird deutlich, dass der Zuwachs an Dynamik verloren hat.

Die Gründe sind vielfältig: Zum einen sind fast alle international wichtigen Unternehmen bereits vertreten. Zum anderen hat China zwar als Absatzmarkt an Attraktivität gewonnen, jedoch als Billigproduktionsstandort verloren. Letzteres ist nicht nur aufgrund steigender Lohnkosten und Umweltauflagen der Fall, sondern auch aufgrund einer veränderten Anreizpolitik der chinesischen Regierung.

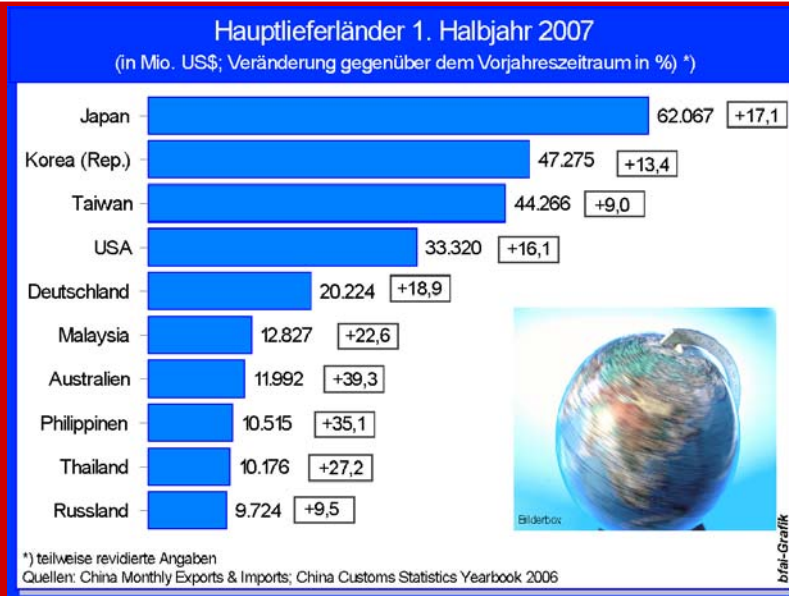
Gemäß dem zum 1.12.07 in Kraft getretenen neuen "Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries" (einsehbar in englischer Sprache unter www.fdi.gov.cn) sollen Investitionen künftig vor allem neue Technologien ins Land bringen, den Umweltschutz fördern oder zur Entwicklung der wirtschaftlich schwächeren Regionen beitragen. Im Vergleich zum früheren Lenkungkatalog enthält der neue teilweise genaue technische Spezifikationen über die Art der Produkte beziehungsweise die einzusetzende Fertigungstechnik für die Rubrik "encouraged" - also für erwünschte Projekte. Unternehmenszusammenschlüsse und Über-

nahmen durch internationale Unternehmen liegen im Trend. Wie sich das am 30.8.07 erlassene Kartellgesetz (Anti-monopoly Law, einsehbar in englischer Sprache unter www.fdi.gov.cn) künftig auswirken wird, ist kaum zu beantworten.

Unklar sind bisher zusätzliche Prüfungsanforderungen, sollte die Staatsicherheit betroffen sein, beziehungsweise Ausnahmeregelungen für bestehende staatliche Monopolsektoren und für "Wirtschaftszweige, die im Zusammenhang mit volkswirtschaftlichen Lebensadern stehen". Implementierungsrichtlinien liegen bislang nicht vor.

Konsum

Der Beitrag des Konsums privater Haushalte zum BIP dürfte 2007 auf Basis offizieller Zahlen bei etwa 40% liegen. Nach wie vor sind die sozialen Risiken wie Alters-, Krankheits- und Arbeitslosenrisiko zu groß, um die Sparquote signifikant nach unten zu drücken. Auch bleiben die Einkommenszuwächse sowohl in den Städten als auch auf dem Land bislang hinter den Steigerungen von Investitionen und Außenhandel zurück. Die CASS geht für 2007 von einem realen Anstieg des verfügbaren Pro-Kopf-Einkommens in den Städten von 12,0% beziehungsweise 8,5% auf dem Land aus. Unterschiedliche Meinungen finden sich jedoch in Ökonomenkreisen, ob der auf Basis der offiziellen Zahlen errechnete Anteil des Konsums privater Haushalte am BIP die Situation tatsächlich wiedergibt. Basierend auf Umfragen über das Konsumverhalten von



Haushalten geht UBS Investment Research von einem deutlich höheren Anteil zwischen 45 und 50% aus. Als weiteren Indikator führt das Institut den Anstieg der Konsumkredite von annähernd 0% auf über 10% des BIP in den vergangenen fünf Jahren an.

Außenhandel

Nach wie vor sind Investitionen und Außenhandel die treibenden Kräfte für Chinas Wirtschaft. Der höhere Außenbeitrag führt wiederum zu mehr Liquidität im Markt sowie zu einem weiteren Anstieg der Währungsreserven. Ende September 2007 erreichten sie 1.434 Mrd. US\$.

Bereits 2007 hat China verschiedene Maßnahmen zur Exportreduzierung (Senkung der Mehrwertsteuerrückerstattung, Verbot der Exportveredelung für zahlreiche Produktbereiche, Anhebung von Exportsteuern vor allem für einige Rohstoffe wie Erze) ergriffen. Teilweise wurden sie erst im 2. Halbjahr umgesetzt, was zu vorgezogenen Ausfuhren in der ersten Jahreshälfte führte.

Angesichts einer gegenüber dem US-Dollar aufwertenden Währung und einer möglichen Konjunkturschwäche in den USA halten in- und ausländische Experten 2008 ein Exportwachstum von 20% und niedriger für möglich. Gleichzeitig könnten die Importe nach Einschätzung der CASS mit knapp 23% schneller steigen als 2007. Der Weg hin zu einer ausgeglichenen Außenhandelsbilanz bleibt jedoch weit.

Auch im Bereich Handelspolitik ist das Land aktiv. Allerdings verlagert sich der Fokus zunehmend auf bilaterale Vereinbarungen. Im sechsten Jahr nach seinem Beitritt zur Welt handelsorganisation (WTO) musste China 2007 erstmals keine zugesagten Verpflichtungen mehr erfüllen. Zahlreiche Verbesserungen wurden erreicht, einige Hindernisse bleiben bestehen. So hatte das Land ursprünglich in Aussicht gestellt, Ende 2007 mit seiner Bewerbung um Aufnahme in das General Procurement Agreement (GPA) im Rahmen der WTO zu beginnen. Ausländische Unternehmen erhoffen sich davon mehr Transparenz und Gleichbehandlung im öffentlichen Beschaffungsmarkt. China zeigt sich bezüglich der Umsetzungsmöglichkeiten bislang skeptisch.

Die Kooperation mit der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) wurde dagegen vorangetrieben. 2007 hat die zweite Phase der Zollreduzierungen im Rahmen des Freihandelsabkommens (FHA) zwischen China und der ASEAN begonnen: China gewährt inzwischen für rund 1.600 achtstellige HS-Positionen Importzollbefreiung beziehungsweise -reduzierung. Zusätzlich wird seit 1.7.07 das Anfang 2007 unterzeichnete Freihandelsabkommen für Dienstleistungen umgesetzt. Experten gehen davon aus, dass bei vollständiger Umsetzung zum Jahr 2015 die drittgrößte Freihandelszone hinter der EU und der NAFTA entstehen wird. Schon jetzt haben die ASEAN und China zusammengekommen eine Bevölkerung von knapp 1,9 Mrd. und einem BIP in Höhe von etwa 3.700 Mrd. \$.

Neue Schnellzugverbindung zwischen Peking und Shanghai mit zahlreichen Superlativen:

- Gesamtlänge: 1318 Kilometer, davon 1061 Kilometer (80 Prozent) überbrückt
- Reisegeschwindigkeit: 350 Km/h
- Längster Brückenabschnitt: 164,8 Kilometer
- Voraussichtliche Baudauer: 5 Jahre

Quelle: People's Daily Overseas Edition, 26.04.08



Insgesamt setzt die Volksrepublik bislang sieben Freihandelsabkommen (FHA mit Chile, Pakistan, Thailand und der ASEAN, Asia Pacific Trade Agreement, Closer Economic Partnership Agreements mit Hongkong und Macau) um. In relativ fortgeschrittenen Verhandlungen steht sie mit Neuseeland, Australien und Island, mit denen bereits Framework Agreements unterzeichnet wurden. Gespräche werden ebenfalls mit Singapur und der Southern African Customs Union (SACU) geführt. Weitere sieben Abkommen sind vorgeschlagen.

Sektoraler Ausblick

Produzierendes Gewerbe/Verarbeitende Industrie

Der Motor von Chinas industriellem Wachstum ist die Privatwirtschaft. Während die insgesamt erwirtschaftete Wertschöpfung in den ersten drei Quartalen 2007 um fast 18,5% stieg, legte die der Privatunternehmen erneut deutlich überdurchschnittlich um 26,5% zu. Vor diesem Hintergrund erscheint die CASS-Schätzung von einem Anstieg der industriellen Wertschöpfung von rund 13,5% für das Gesamtjahr 2007 als zu konservativ. Auch der für 2008 prognostizierte Zuwachs von 12,2% dürfte mit hoher Wahrscheinlichkeit überschritten werden. Vielfach wird ein Wachstum zwischen 15 und 20% für möglich gehalten.

Kfz-Industrie

Chinas Automobilmarkt hat sich auch 2007 dynamisch entwickelt. Laut der China Automobile Industry Association (CAAM) wurden im 1. Halbjahr 2007 knapp 4,5 Mio. Kfz im

Land hergestellt. Der Branchenverband geht für das Gesamtjahr von einem Produktionsvolumen von etwa 8,9 Mio. Fahrzeugen aus, was ein Plus von etwa 25% im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Etwas schwächer stieg nach seiner Einschätzung der Absatz. Demnach wurden bis zum Jahresende 2007 etwa 8,5 Mio. Kfz verkauft und damit rund 18% mehr als im Vorjahr. Für 2008 gehen Branchenkenner von einem ähnlich großen Absatzzuwachs von 18 bis 20% aus.

Nach wie vor führen ausländische Unternehmen mit ihren lokalen Kooperationspartnern die Produktionsstatistik an. So hat sich Volkswagen mit seinen Joint Ventures in Changchun und Shanghai im 1. Halbjahr 2007 wieder an die Spitze gesetzt und Shanghai GM auf den dritten Platz verdrängt. Die größten heimischen Hersteller - Chery und Geely - folgten erst auf den Plätzen vier und sieben. Dennoch sollte die Rangliste nicht darüber hinweg täuschen, dass lokale Autobauer ihren Marktanteil auszubauen versuchen. Bis 2012 könnte er nach Einschätzung der US-Marktforschungsgesellschaft Global Insight Incorp 40% betragen.

Der aggressive Wettbewerb zwingt die ausländischen Hersteller zu weiteren Preissenkungen und Produktivitätssteigerungen. Laufend kommen neue lokale Firmen aus "benachbarten Sparten" hinzu. So erhielt beispielsweise Anfang 2007 der Nfz-Produzent Jianghuai Automobile die Genehmigung zur Pkw-Fertigung und Chongqing Lifan - einer der wichtigsten Motorradhersteller - brachte 2006 seinen ersten Kompaktwagen auf den Markt. Bis 2015 will das Unternehmen 4,5 Mrd. RMB investieren und eine Kapazität von 600.000 Einheiten Pkw, Busse und Lkw aufbauen.



Militärausgaben

Weltweit wurden 2007 rund 1339 Mrd. Dollar für Rüstung ausgegeben

Die-Top-15

USA		547
59,7	Großbritannien	in Mrd. Dollar
58,3	China	
53,6	Frankreich	
43,6	Japan	
36,9	Deutschland	
35,4	Russland	
33,8	Saudi-Arabien	
33,1	Italien	
24,2	Indien	

Quelle: Welt kompakt, 10.06.08

Auch internationale Automobilbauer haben 2007 weiter investiert. So findet in dem 50-50-Joint Venture NAVECO zwischen IVECO (Fiat-Konzern) und der Nanjing Automobile Group ein großer Umbau statt. Gesamtinvestitionen in Höhe von 800 Mio. RMB sind geplant. Ford hat im April 2007 ein Motorenwerk eingeweiht. Daimler erhielt im Juni 2007 die Lizenz zur Gründung seines Nfz-Gemeinschaftsunternehmens (Gesamtinvestitionsvolumen: 265 Mio. US\$) in Fuzhou (Provinz Fujian). Eine Beteiligung am chinesischen Lkw-Hersteller Beiqi Foton ist gescheitert, nun wird die Möglichkeit eines Joint Venture geprüft. Auch internationale Automobilzulieferer investieren in den Markt, wobei sie zunehmend Entwicklung und Forschung vor Ort stärken. Beispielhaft hat Continental für 48 Mio. Euro in Shanghai zwei Entwicklungs- beziehungsweise Testeinrichtungen gegründet, die 2009 in Betrieb gehen sollen.

Elektrotechnik, Informations- und Kommunikationstechnik (IuK)

Jahrelang war Chinas Elektronik- sowie IuK-Industrie eine der stärksten Wachstumsbranchen mit jährlichen Zuwächsen zwischen 30 und 40%. Diese Zeiten sind vorbei. Der Umsatz des Sektors, der neben der Computersparte auch Elektronikkomponenten, Haushaltselektronik und Telekommunikationsausrüstung (unter anderem Mobiltelefone) umfasst, legte in den ersten neun Monaten 2007 um 19,7% zu. Auch 2008 könnte das Produktionswachstum unter 20% bleiben. Der Branche wird die an Tempo gewinnende Aufwertung des RMB zu schaffen machen. Dadurch verteuern sich

die Importe, auf die das Segment noch in einem erheblichen Umfang angewiesen ist, während die Exporte an Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Die Gewinnraten werden damit 2008 weiter unter Druck geraten.

Während der Sektor im 1. Halbjahr 2007 laut dem Ministry of Information Industry (MII) nach wie vor ein hohes Investitionswachstum von über 30% aufwies, ist das Interesse ausländischer Investoren verhalten. In den ersten sechs Monaten stiegen ausländische Investitionen um lediglich 1,3%. Rückläufig waren sie in den Bereichen Mobiltelefon, Computer, integrierte Schaltkreise sowie elektronische Komponenten und Bauteile. Gegen den Trend investierten hingegen taiwanische Unternehmen weiterhin kräftig (plus knapp 90%) vor allem in Mobiltelefonproduktion, IC-Herstellung sowie in den Halbleitersektor. Für den Umsatzzuwachs von nach wie vor etwa 20% in der Computersparte zeichnet vor allem die Notebookproduktion verantwortlich. Nach Angaben des Marktforschungsunternehmens CCID stieg die Produktion im 1. Halbjahr 2007 um fast 39%, der Umsatz jedoch angesichts anhaltender Preissenkungen um nur 24%.

Die höchsten Produktionszuwächse erreichten einige Sparten der Elektronikindustrie, zum Beispiel Elektronikkomponenten, Einrichtungen zur Elektrizitätsverteilung und Batterien. Spitzenreiter war das Segment LCD TV, dessen Umsatz laut MII in den ersten drei Quartalen 2007 um fast 72% stieg. Angesichts einer unvollständigen Zulieferindustrie sowie Patentrechten in ausländischer Hand ist der Sektor stark auf Importe angewiesen.

Die zehn größten Ölförderer			Die zehn größten Ölverbraucher			Die zehn ölreichsten Länder und ihre Reserven		
	2006	1990		2006	1990		2006	1990
1 Saudi-Arabien*	525,0	341,3	1 USA	942,0	779,0	1 Saudi-Arabien*	35 478	35 164
2 Russland	485,0	570,6	2 China	347,0	116,6	2 Kanada	24 126	779
3 USA	313,6	417,1	3 Japan	241,0	247,7	3 Iran*	18 630	12 694
4 Iran*	198,0	161,4	4 Russland	136,0	249,7	4 Irak*	15 430	13 417
5 China	186,0	138,3	5 Deutschland	123,0	125,6	5 Kuwait*	13 717	13 097
6 Mexiko	185,5	147,1	6 Indien	119,3	57,9	6 VAE*	12 851	12 892
7 Kanada	152,0	92,3	7 Brasilien	104,2	58,4	7 Venezuela*	11 190	8257
8 Venezuela*	151,0	115,9	8 Kanada	100,0	78,4	8 Russland	8163	7755
9 VAE*	137,7	104,9	9 Südkorea	100,0	49,5	9 Libyen*	5465	3005
10 Norwegen	130,0	81,7	10 Frankreich	94,0	89,4	10 Nigeria*	4915	2320

WELT KOMPAKT INFOGRAFIK

*Opec-Mitglied

Angaben in Millionen Tonnen

Quelle: EXXON

Quelle: Welt kompakt, 10.06.08

Bis Ende 2007 beabsichtigte die IRICO Group Electronics Co., Chinas erste eigenständige Produktion von LCD Glassubstraten in Xi'an im Probetrieb aufzunehmen. Bislang wurden alle Glassubstrate importiert.

Angesichts voller Lager, fallender Preise und eines weltweit bestehenden Überangebots in einigen Segmenten (DRAM, MUP, ASSP) war 2007 auch ein schwieriges Jahr für Chinas Halbleiterbranche. Der Produktionszuwachs in den ersten drei Quartalen sank auf knapp 12% (erste drei Quartale 2006: 30%). Der IC-Bereich legte nur noch um 16% zu, nachdem er im Vorjahreszeitraum um fast 35% gestiegen war. Die stärksten Einbrüche verzeichnete der Bereich Packaging und Testing. Kenner halten einen Umsatzzuwachs von weniger als 20% im Gesamtjahr 2007 für möglich.

Zentrum der Halbleiterindustrie ist das Yangzi-Delta, wo etwa 85% der inländischen Halbleiterproduktion ansässig sind. Intel hingegen baut ein neues Werk zur Herstellung von Chips auf 300 mm-Wafern im Nordosten des Landes, in der Hafenstadt Dalian. Die Inbetriebnahme soll 2010 erfolgen, die Gesamtinvestitionen belaufen sich auf rund 2,5 Mrd. \$.

Chinas seit über einem Jahrzehnt bestehendes Lizenzsystem für Mobiltelefonproduzenten ist Anfang Oktober 2007 gefallen. Bislang gibt es etwa 90 Hersteller mit einer Gesamtproduktionskapazität von etwa 600 Mio. Einheiten. Angesichts eines inländischen Bedarfs von etwa 100 Mio. Handys und eines Exportbedarfs von rund 300 Mio. Einheiten sind große Überkapazitäten vorhanden; viele Unternehmen schreiben rote Zahlen. Von einer Öffnung des Marktes verspricht sich das MII eine Marktvereinigung. Analysten gehen davon aus,

dass ZTE und Huawei, die zwei größten Telekommunikationsausrüstungshersteller des Landes, künftig deutliche Marktanteile erobern werden. Mobiltelefone haben sich zum Hauptkommunikationsmittel entwickelt. Ende September 2007 registrierte das MII rund 523 Mio. Mobiltelefonnutzer, während die Festnetzanschlüsse bei knapp 372 Mio. lagen. Aus dem MII war daher Anfang November 2007 zu hören, dass es künftig Mobilnetz-Lizenzen an Festnetzbetreiber vergeben wird. Insgesamt entfällt bereits die Hälfte der Einnahmen des Telekommunikationssektors auf die Mobilkommunikation, wobei der mobile Datentransfer die höchsten Zuwachsraten aufweist. Nach wie vor hat China keine 3G-Lizenzen vergeben. Selbst Branchenkenner halten sich inzwischen mit Prognosen über den Vergabezeitpunkt zurück. Nach Aussagen des MII von Mitte Oktober 2007 gibt es bislang keine Entscheidung darüber, welche 3G-Technologien das Land während der Olympischen Spiele in Beijing im Sommer 2008 anbieten werde. Unterdessen geht der Aufbau der Infrastruktur für den in China entwickelten Standard TD-SCDMA in zehn Städten des Landes weiter.

Textilindustrie

Der Druck auf die Textilindustrie ist 2007 deutlich gestiegen. So hat die Volksrepublik zum 23.8.07 die kostengünstigere Exportveredelung für zahlreiche Produkte in den Bereichen Garn-, Stoff- und Textilwarenherstellung verboten. Dies dürfte vor allem die Baumwolldruck- und -färbindustrie unter Druck setzen. 2006 fanden rund 29% des Textil- und Bekleidungshandels im Rahmen der Exportveredelung statt.



Darüber hinaus hat die Reduzierung der Mehrwertsteuerrückerstattung seit September 2006 und in einem weiteren Schritt seit Juli 2007 zu Gewinneinbußen der Exportunternehmen geführt. 2008 könnten weitere folgen. So drohen zum Beispiel durch die Einführung des neuen europäischen Chemikalienrechts (REACH - Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) zum 1.6.07 nach Schätzungen inländischer Branchenexperten in der "China Textile News" (Zhongguo Fangzhi Bao) Kostensteigerungen der Exporte in die EU um 5% und der Importe aus der EU um 6%.

Angesichts der schwierigeren Rahmenbedingungen geht der China National Textile and Apparel Council (CNTAC) für das Jahr 2007 von einem etwas geringeren Produktionszuwachs als 2006 um 20% aus. Damit dürfte der Produktionswert etwa 3 Billionen RMB und die Gewinnsteigerung etwa 35% betragen. Allerdings liegt die durchschnittliche Gewinnrate der Industrie nach CNTAC-Angaben unter 4%.

Sinkende Margen und höhere Kosten schaffen Modernisierungszwang. Dies macht auch der hohe Investitionszuwachs der Branche von über 30% in den ersten drei Quartalen 2007 deutlich. Trotz bereits bestehender Überkapazitäten werden jedoch nach wie vor auch im Billig- und Massensegment weitere Produktionsanlagen aufgebaut. Branchenkenner warnen vor dieser Entwicklung, die zu ruinösem Preiswettbewerb führt.

Einziger Ausweg bleibt die Flucht ins höhere Qualitätssegment. Der Bedarf an modernen Textilmaschinen (vor allem Automatisierung, Qualitätskontrolle, Finishing) dürfte daher

auch 2008 groß bleiben. Allerdings fördert die chinesische Regierung den Bau von Textilmaschinen im Inland, in dem sie die zollbefreite Einfuhr von Komponenten ermöglicht und von Standardtextilmaschinen verbietet. Ziel ist es, den Maschinenbedarf zunehmend durch den lokalen Textilmaschinenbau - auch im mittleren Qualitätssegment - zu decken.

Einzelhandel

Die Branche bricht 2007 alle Umsatzrekorde. Allein im Oktober 2007 wies sie mit einem nominalen Zuwachs von 18,1% im Vergleich zum Vorjahresmonat die größte Steigerungsrate seit 1999 auf. Insgesamt legte der Einzelhandelsumsatz in den ersten zehn Monaten 2007 um 16,1% zu. In ihrem Herbstgutachten ging die CASS von einem nominalen Anstieg 2007 von 16,5% und 2008 von 16,2% aus. Zu den nominalen Spitzenzahlen des Einzelhandels trägt jedoch auch die hohe Inflationsrate bei. Vor allem die Lebensmittelpreise - Schweinefleisch, Geflügel, Speiseöl - sind 2007 in die Höhe geschossen. Im Oktober 2007 lag die Teuerungsrate für Lebensmittel bei 17,6%. Tendenziell ist auch 2008 von einem hohen Inflationsniveau auszugehen. Generell profitiert der Einzelhandel von der größeren Konsumbereitschaft der Kunden. In fast allen Produktparten zeigt der Trend nach oben - ein Resultat der Einkommenssteigerungen der letzten Jahre. Zunehmend wächst eine zahlungskräftige Mittelschicht heran. Nach Einschätzung der CASS wird der Einzelhandelsumsatz 2007 bei rund 8,9 Bill. RMB liegen. Konzentrierte sich die Konsumnachfrage in den 90er Jahren vor allem auf die Großstädte

BRANCHE KOMPAKT

Maschinenbau und Anlagenbau

Beijing, Shanghai und Guangzhou, holen inzwischen die sogenannten Städte der zweiten Reihe (second-tier-cities) auf. In einer Analyse von 200 Städten Anfang November 2007 wählte der Hong Kong Trade Development Council (TDC) 30 Städte mit hoher Konsumkraft aus. Die meisten befinden sich an der Ostküste. Neben den alten Zentren wurden unter anderem Dalian, Hangzhou und Tianjin als kommende neue Konsumhochburgen identifiziert. Nach TDC-Einschätzung könnten sie in ein bis zwei Jahren das Niveau der First-tier-cities erreichen. Zahlreiche Unternehmen tragen diesen Prognosen bereits Rechnung und verlagern ihre Marketingaktivitäten immer weiter ins Landesinnere. Sie profitieren dabei von einem mit dem Einkommen steigenden Markenbewusstsein der Konsumenten. Internationale Einzelhandelsketten sind dabei, auch in den "second-" und "third-tier-cities" den Wettbewerb mit der lokalen Konkurrenz aufzunehmen. Eine der großen Herausforderungen der nächsten Jahre wird es sein, dort Kunden zu gewinnen und an sich zu binden.

Bundesagentur für Außenwirtschaft, Agrippastr. 87-93, 50676 Köln Tel.: 0221/20 57-0, Fax: 0221/20 57-275, Internet: www.bfai.de

Verfasserin: Corinne Abele, Beijing, Redaktionsschluss: Dezember 2007
Bestell-Nr.: 13072

Redaktion/Ansprechpartnerin: Simone Menshausen, Tel.: 0221/20 57-266, E-Mail: menshausen@bfai.de

Alle Rechte vorbehalten. © Nachdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

Maschinenbau und Anlagenbau

Einführung

Die VR China ist einer der weltweit größten Importeure von Maschinenbauerzeugnissen. In den letzten Jahren hat das Land in der Branche jedoch auch als Exporteur auf sich aufmerksam gemacht. Angesichts eines von der Asian Development Bank prognostizierten mittelfristigen Wachstums (2007 bis 2011) des Bruttoinlandsprodukts von durchschnittlich 9% wird auch der Maschinenbedarf weiter steigen. Allerdings möchte Chinas Regierung bei einigen Schlüsseltechnologien eine deutliche Ausweitung des lokal produzierten Anteils erreichen.

Marktentwicklung/-bedarf

Werkzeugmaschinen

Nach Einschätzung des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW) entfielen 2006 über 21% des Weltmarktes für Werkzeugmaschinen und damit rund 10 Mrd. Euro auf die VR China, die damit den ersten Platz einnahm. Andere Schätzungen gehen von einem Marktvolumen von bis zu 12 Mrd. Euro aus. Etwa 60% der Nachfrage werden nach wie vor durch Einfuhren gedeckt, Lieferungen aus Deutschland lagen 2006 an dritter Stelle. Funktionsteile und Steuerungssysteme für numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen sowie große, hochpräzise und Hochgeschwindigkeitsanlagen, bei denen das Land nach wie vor von ausländischen Bezügen abhängig ist, sollen künftig mit Unterstützung der Regierung stärker im eigenen Land gefertigt werden. Darüber hinaus begünstigen nichttarifäre Handelshemmnisse die lokale Produktion internationaler Firmen.

Textilmaschinen

Nach starken Einbrüchen 2005 hat sich der Import von Textilmaschinen 2006 etwas stabilisiert. Nicht zuletzt haben die vor dem Wegfall der ATC-Quoten (Agreement on Textiles and Clothing) zum 1.1.05 aufgebauten gewaltigen Kapazitäten in den vergangenen zwei Jahren zu ruinösen Preiskämpfen in der Branche geführt. Wer diesen entrinnen will, ist zu weiterer Modernisierung gezwungen. Dies machte sich 2006 bei den Maschinenimporten bemerkbar. Gleichzeitig wuchs die inländische Konkurrenz, unter anderem durch Unternehmen mit ausländischem Investitionsanteil; insgesamt stieg die Textilmaschinenproduktion im Land um circa 19%.

Branchenkenner sehen auch zukünftig Lieferchancen für deutsche Textilmaschinenhersteller. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, muss Chinas Textilindustrie ihre Produktqualität weiter steigern, wozu Maschinenimporte notwendig sind. Experten gehen jedoch davon aus, dass künftig vor allem die Einfuhr wichtiger Komponenten wächst, während ganze Einheiten eher im Inland gefertigt werden.

Druckmaschinen

Chinas Bedarf an Druckmaschinen bleibt groß. Branchenkenner rechneten vor allem im Bereich Buch- und Zeitungsdruck auch 2007 mit einer deutlich steigenden Nachfrage. Nach offizieller Zählung gibt es in der Volksrepublik an die 100.000 Druckereien. Modernisierungsbedarf dürfte insbesondere in kleineren und mittleren Druckereien bestehen. Prognosen von Branchenexperten zufolge könnte China bereits 2007 der größte Einzelmarkt für den Absatz von Druckmaschinen werden. Der überwiegende Teil dürfte dabei auf Offset-Druckmaschinen entfallen.

Bau- und Baustoffmaschinen

Der Markt für Bau- und Baustoffmaschinen hat sich nach Angaben des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) von den Auswirkungen der restriktiven Maßnahmen der Regierung gegen eine Überhitzung der Wirtschaft - obwohl die Maßnahmen nach wie vor bestehen - erholt. Deutsche Exporte erreichten 2006 ein ansprechendes Niveau. Attraktive Leasing-Angebote einiger deutscher Hersteller erhöhten die Akzeptanz der im Vergleich zu heimischen Maschinen deutlich teureren Importe. Gleichzeitig sorgt der anhaltende Bauboom für eine gute Entwicklung der inländi-

schen Baumaschinenbranche, deren Produkte qualitativ besser werden. Dazu werden mittlerweile vielfach Steuerelemente importiert, während der Rest vor Ort produziert wird. Nach wie vor sorgen ehrgeizige Großprojekte für einen großen Bedarf an Spezialmaschinen, beispielsweise im Tunnelbau, der nicht inländisch gedeckt werden kann. Überall, wo besonders schwierige Bedingungen herrschen und dementsprechend sehr gute Qualität und hohe Zuverlässigkeit gefordert sind, sehen Experten weiterhin Möglichkeiten für deutsche Anbieter. Allerdings können seit dem 1.3.07 für große staatliche Infrastrukturprojekte deutlich weniger Maschinen- und Anlagenarten zollfrei eingeführt werden.

Bergwerkstechnik

Anbietern von Bergwerkstechnik werden in der VR China auch künftig gute Chancen bescheinigt. Angesichts der Anzahl tödlicher Unfälle im chinesischen Kohlebergbau wird die Mechanisierung der Gruben, die Implementierung von Kontroll- und Sicherheitssystemen, die Schließung kleinerer Minen und die Schaffung hochmoderner, international wettbewerbsfähiger Bergwerke von der Regierung forciert. Anspruchsvolle Bergwerkstechnik ist in China bereits heute im Einsatz; für entsprechende deutsche Ausrüstungen werden auch in den nächsten Jahren gute Perspektiven gesehen. Allerdings dürften Standardanlagen von heimischen Produzenten bezogen werden. Angesichts schnell wachsender inländischer Konkurrenz und lokaler Fertigung internationaler Hersteller sind die Zeiten eines ungebremsten Wachstums der chinesischen Maschineneinfuhren vorbei. Dennoch wird das Land als einer der großen dynamischen Märkte weiterhin besondere Bedeutung haben. Dabei dürfte sich die Importnachfrage immer stärker auf High-Tech- und Spezialausrüstungen konzentrieren.

Schrittweise gewährt die chinesische Regierung beim Import von Kernkomponenten oder Rohstoffen für 16 Schwerpunktprojekte im Maschinen- und Anlagenbereich (darunter effiziente Ausrüstungen zur Stromerzeugung, große Polyethylenanlagen, neuartige Textilmaschinen oder numerisch gesteuerte Hochpräzisions- und Hochgeschwindigkeitswerkzeugmaschinen) Zollbefreiungen beziehungsweise -rückerstattungen; zurückgefahren werden hingegen Zollerleichterungen für die Einfuhr ganzer Maschineneinheiten. Vorreiter ist bislang der Textilmaschinenbereich.

Produktion/Branchenstruktur

VDMA-Angaben zufolge ist die Maschinenproduktion in der VR China 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 22% auf rund 150 Mrd. Euro angestiegen. Damit platzierte sich das "Reich der Mitte" hinter den USA, Deutschland und Japan als viertgrößter Maschinenhersteller weltweit. Basierend auf Zahlen der China Machinery Industry Federation (CMIF) lag der Produktionszuwachs der Branche 2007 bei etwa 25%. In einigen Bereichen wie Bergbau- und Baumaschinen sowie Chemieanlagen war er jedoch deutlich höher.

Unternehmen mit ausländischem Investitionsanteil treiben die Modernisierung weiter voran und erhöhen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Branche. Überkapazitäten im unteren Qualitätssegment verschärfen den bereits harten Preiskampf, während das Land im Spitzensegment weiterhin Maschinenimporte benötigt. Dabei zeigen makroökonomische Stabilisierungsmaßnahmen und Einschränkungen bei der Kreditvergabe bislang nur eingeschränkt Wirkung.

Geschäftspraxis

Für Zollfragen und Einfuhrverfahren sind die General Administration of Customs of the PRC sowie das Handelsministerium zuständig (Internet: www.customs.gov.cn beziehungsweise www.mofcom.gov.cn). Informationen zu Normen und Standards können bei dem China Standard Service Net (Internet: www.cssn.net.cn) eingeholt werden, verantwortlich für den Erlass neuer Standards ist die Standardization Administration of China (www.sac.gov.cn) unter der General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine.

Verfasserin:, Corinne Abele, Bundesagentur für Außenwirtschaft Beijing, Redaktionsschluss: Juli 2007, Bestell-Nr.: 12687



Firmenbesichtigung bei Herrenknecht in Kanton während der Unternehmerreise "DUS goes China 2008"

Heben mit Luft? Aber sicher!

用空气来提升? 当然啦!



Druckluft ist unser Element. Es erzeugt keine Funken. Deshalb ist es ein sicheres Antriebsmedium für JDN-Druckluft-Hebezeuge. Erfolgreich in über 90 Ländern der Erde und in mehr als 70 Branchen im Einsatz. Das kann unter Tage, auf hoher See, in einer Montagehalle oder in luftiger Höhe sein.

压缩空气是我们的电池, 它不产生火花。

所以对JDN气动吊机来说, 压缩空气是种安全的驱动媒介, 成功地运用在地球上90多个国家和70多个领域里, 可以用在地下, 海上, 装配车间或悬空。



J.D. NEUHAUS GmbH & Co. KG _ 58449 Witten-Heven _ Germany

Phone +49 2302 208-0 _ Fax +49 2302 208-286

www.jdn.de



J.D. NEUHAUS
powered by air!

BRANCHE KOMPAKT

Chemie-, chemische Industrie

Einführung

Die VR China ist weltweit zweitgrößter Verbraucher chemischer Erzeugnisse nach den USA und drittgrößter Produktionsstandort nach den USA und Japan. Mittelfristig erwartet die Branche Zuwächse von 15 bis 20% per annum. Bis 2015 soll das Land zum größten Absatzmarkt beziehungsweise Produktionsstandort avancieren. Mit Ausnahme weniger Bereiche kann das Angebot in den meisten Sparten die Nachfrage nicht decken. Unter Hochdruck werden neue Projekte realisiert. Deutsche Unternehmen haben in vielen Segmenten die Nase vorn.

Marktentwicklung/-bedarf

Auf den chinesischen Chemiemärkten werden gegenwärtig die "Claims" für die Zukunft abgesteckt. In vielen Sparten sind die Anteile der einzelnen Anbieter noch nicht festgelegt und verändern sich rasch. Um sich eine optimale Ausgangsposition zu sichern, betreiben lokale Hersteller oftmals einen ruinösen Verdrängungswettbewerb über den Preis. Zugleich gilt für internationale Player: Wer in der VR China keine führende Position hat, kann auch weltweit nicht führend bleiben beziehungsweise Weltmarktführer bleiben will, muss mit dem rasanten Wachstumstempo Schritt halten. Die wichtigsten Nachfrageimpulse für chemische Endprodukte kommen aus den Sektoren Automobil, Bau, Elektroindustrie/Telekommunikation und Landwirtschaft. Mittelfristig sind Absatzzuwächse zwischen 10 und 15% im Automobilbau sowie jeweils 15 bis 20% für die Bauwirtschaft und die Sparten IT/Elektronik prognostiziert. Allein die Berei-

che Telekommunikation und Landwirtschaft dürften unter 10% bleiben.

Diese Entwicklungen generieren entsprechende Nachfrageschübe für vorgelagerte Zwischenprodukte und Ausgangsstoffe. Dabei weisen petrochemische Erzeugnisse mit ihren quasi in alle Lebensbereiche eingehenden Vorprodukten besonders hohe Raten auf (2006: +28%). Hier finden sich auch die kapitalträchtigsten ausländischen Direktinvestitionen: Shell hat in Kooperation mit dem chinesischen Staatskonzern CNOOC in Guangdong das größte petrochemische Werk des Landes überhaupt etabliert, die Shell Nanhai BV mit einer Investitionssumme von 4,3 Mrd. US\$. Bis Ende 2010 soll die auf sogar 5 Mrd. US\$ avisierte Raffinerie der kuwaitischen Ölfirma Kuwait National Petroleum Corp. (KNPC) mit der Sinopec die Produktion aufnehmen. BP betreibt in Shanghai einen Cracker-Komplex (Secco) mit einer Jahreskapazität von 900.000 t Ethylen. Größte deutsche Einzelinvestition ist das BASF-Joint-Venture in Nanjing mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 2,9 Mrd. US\$.

Neben dem expandierenden Absatzvolumen prägt struktureller Wandel die chinesische Nachfrage. Längst geht es nicht mehr nur um große Stückzahlen, sondern zusätzlich um Qualität. Nicht mehr überwiegend chemische Basis-, sondern zunehmend Midstream- und Downstream-Produkte sind gefragt. Die stärkere Verästelung der Nachfrage erschließt insbesondere den Spezialitätenherstellern neue Märkte.

Als treibende Kraft hinter diesem Strukturwandel gewinnt neben der Exportwirtschaft zunehmend die heimische Nachfrage an

Gewicht. In der Folge richten die internationalen Chemiefirmen ihr Angebot immer mehr an den speziellen lokalen Erfordernissen aus. Gerade die Ansprüche der chinesischen Mittelklasse hinsichtlich Autos, Textilien, Waschpulver oder Kosmetik wachsen und werden denen westlicher Kunden, gekoppelt mit einigen "typisch chinesischen" Charakteristika, bald nicht mehr nachstehen. Mehr Bedeutung wird darüber hinaus den Sparten Umwelt (Wasserbehandlung, Katalysatoren etc.) und nachhaltiger Landwirtschaft zugetraut.

Hier liegen die Chancen der technologiestarken deutschen Unternehmen. Je höher die Anforderungen, umso mehr kommen ihre Stärken wie hohe und konstante Qualität und Anwendungsorientierung zum Tragen. Erfolgsvoraussetzung ist allerdings nachhaltige Aufklärungsarbeit und intensive Kundenbetreuung. Dies stellt hohe Anforderungen an den Unternehmensvertrieb und ist von einfachen Händlern oft nur begrenzt zu leisten.

Im Commodity-Geschäft liefern die lokalen Hersteller bereits international vergleichbare Qualität zu für westliche Anbieter unerreichbar günstigen Preisen. Dabei arbeiten die meisten mit veralteten Technologien und investieren kaum in Forschung und Entwicklung. Insbesondere bei den in der unteren Wertschöpfungskette vorherrschenden kleinen Privatbetrieben findet mancher kostenmindernde Wege, die strengen chinesischen Arbeitsschutz- und Umweltauflagen zu umgehen, an die sich die westlichen Investoren penibel zu halten haben. Zugleich fehlt es ihnen oft an einer umfassenden Lieferpalette sowie an guter und vor allem konstanter Produktqualität.

Vom Expansionsdrang der Chemieindustrie in China kann der deutsche Anlagenbau nur bedingt partizipieren. Bei Standardanlagen kommen vor allem chinesische Anbieter oder vor Ort produzierende Ableger ausländischer respektive deutscher Firmen zum Zuge. Anders sieht es bei hochkomplexen Anlagen oder Spezialanfertigungen aus. Nach wie vor ausschließlich aus dem Ausland bezogen werden prozesskritische Anlagen oder solche, bei denen der Schutz geistigen Eigentums im Vordergrund steht.

Produktion/Branchenstruktur

Die drei wichtigsten chinesischen Staatskonglomerate PetroChina, Sinopec und CNOOC konzentrierten sich viele Jahre auf die Herstellung von Basischemikalien, stoßen nun aber

schrittweise in nachgelagerte Produktionsprozesse vor. Mit Blick auf die Erfordernisse des chinesischen Wirtschaftswachstums misst die chinesische Regierung dem Ausbau der Spezialitätenchemie mittlerweile besondere Bedeutung bei. Eine Folge war die Bildung eines weiteren Chemieriesens, der ChemChina. Je weiter unten ein Produkt in der chemischen Wertschöpfungskette angesiedelt ist, desto größer das Gewicht kleiner bis mittelgroßer Privatunternehmen. Ihre Zahl geht weit in die Zehntausende.

Alle wichtigen internationalen Chemieunternehmen sind mittlerweile in der VR China präsent und weiten ihr Engagement aus. Nicht zuletzt tragen Milliardeninvestitionen von BASF, Bayer oder DuPont zum Erfolg der in Nanjing, Shanghai sowie im südlichen Guangdong entstehenden Chemiezentren bei. Trotzdem gilt es aufgrund der mangelhaften Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte genau abzuwägen, ob eine Fertigung vor Ort Sinn macht. Abhängig von ihrem Produkt-Portfolio - beispielsweise "wie wichtig sind Kundennähe, welche Bedeutung haben Kostenkurveneffekte?" - fahren die deutschen Chemiehersteller unterschiedliche Strategien.

Insbesondere dann, wenn es sich um kleine Mengen handelt, bei denen Transport- und Lohnkosten nur marginale Bedeutung zukommt, empfiehlt es sich eher, die VR China von außen zu beliefern.

Grundsätzlich zielt die chinesische Wirtschaftspolitik auf Importunabhängigkeit. Damit verbunden ist der Ehrgeiz, in allen relevanten Segmenten eigene Fertigungen aufzubauen. Neue Chemiestandorte im Landesinneren gewinnen an Bedeutung. In den Kohlerevieren soll Kohle nicht nur abgebaut, sondern vor Ort zusätzlich veredelt werden. Im Fokus stehen Kohleverflüssigungs- und -vergasungsprojekte. Kurz vor der Genehmigung steht ein riesiges Kohle-zu-Olefin-Joint-Venture zwischen der größten chinesischen Kohlegesellschaft, der staatlichen Shenhua Group, und Dow Chemicals.

Außenhandel

Im Jahr 2006 sind die chinesischen Importe von chemischen Erzeugnissen erneut zweistellig um 11,1% gestiegen. Deutlich unterdurchschnittlich legte der größte Posten, die organischen Chemikalien, zu (+6,6%). Hintergrund sind unter anderem die erheblichen Anstrengungen der lokalen Industrie gekoppelt mit den

fortschreitenden Investitionen internationaler Player.

Geschäftspraxis

Der Zulassungs-/Zertifizierungsprozess gestaltet sich häufig intransparent und ist darüber hinaus beständig Änderungen unterworfen. Tendenziell bewegt sich die VR China aber hin zu einem internationalen Standards entsprechenden Regelwerk, streckenweise ergänzt um protektionistische Details. Auch ist mit einer Verschärfung der Umweltgesetzgebung zu rechnen.

Derzeit werden quasi Monat für Monat bestehende Regelungen erweitert, neue kommen hinzu. Eine zentrale "Zulassungsbehörde", bei der alle Fäden zusammenlaufen, gibt es nicht. Stattdessen ist eine Vielzahl unterschiedlicher Behörden involviert von der Umweltbehörde (State Environmental Protection Agency, SEPA), der State Work Safety Administration über das Gesundheitsministerium (Ministry of Health, MoH) bis hin zur State Food and Drug Agency (SFDA).

Da die zuständigen Einrichtungen vor Ort intern oftmals nicht ausreichend über Neuerungen informiert werden, sind selbst sie überfordert, wenn es um die konkrete Ausgestaltung geht

Grundsätzlich ist es unbedingt erforderlich, sich produkt- beziehungsweise einzelfallabhängig über die gerade gültigen Regelungen zu informieren. Auch ist genügend Zeit einzuplanen, dies gilt speziell für den Pharmabereich.

Verfasserin: Dr. Stefanie Schmitt, Bundesagentur für Außenwirtschaft Shanghai. Redaktionsschluss: Juni 2007

Bestell-Nr.: 12543



Wiederaufbau der ehemaligen Dortmunder "Kokerei Kaiserstuhl" nahe Zaozhuang, Provinz Shandong

CIHD Jahresbericht 2007

Nach der Besetzung der Geschäftsführerposition mit Herrn Robert Elsner im Oktober 2006 hat die Geschäftsstelle des CIHD in enger Abstimmung mit dem Beirat und dem Mitte des Jahres durch die Vollversammlung des CIHD gewählten Präsidium im Jahr 2007 zahlreiche Aktivitäten durchgeführt.

Neben der Festigung der Funktion als Anlaufstelle für seine deutschen und chinesischen Mitgliedsunternehmen konnte der CIHD sein Netzwerk im zurückliegenden Jahr 2007 im Kontext von Wirtschaftsforen und Unternehmerstammtischen sowie durch die erstmalige Herausgabe des CIHD Magazins beachtlich erweitern.

Diese Veranstaltungen und Konferenzen stellen den Kern der Aktivitäten des CIHD dar und bilden gleichzeitig ein wichtiges Forum zum Knüpfen von wirtschaftlichen Kontakten und zur Diskussion von neuen Chancen und aktuellen Projekten in Deutschland und China. In diesem Zusammenhang konnte der CIHD wieder auf seine gewachsene Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern der Regionen Rhein und Ruhr zurückgreifen.

Schaffung eines Präsidiums

Ein wichtiger Schritt zur professionellen Neuausrichtung des CIHD war die Schaffung und Wahl eines Präsidiums auf der Vollversammlung des CIHD am 19. Juli 2007. Im Zentrum der Vollversammlung stand die Frage, wie es dem CIHD gelingen kann, seinen Bekanntheitsgrad national und international zu steigern

und dabei seinen Service noch näher an den Bedürfnissen seiner Mitglieder zu orientieren.

Hierzu wurde von Seiten des Vorstandes eine Änderung des § 9 der Satzung des CIHD vorgeschlagen. Demnach soll der Vorstand durch ein Präsidium gebildet werden, dem hochrangige und international renommierte deutsche und chinesische Persönlichkeiten angehören und das aus dem Präsidenten und drei Vizepräsidenten besteht. Dieses Präsidium soll für die strategische Führung des Verbandes und die Vorgabe verbandsinterner Leitlinien verantwortlich zeichnen, die im Tagesgeschäft durch einen vom Präsidium bestellten Geschäftsführer umsetzen sind.

Die Satzungsänderung zur Schaffung eines Präsidiums wurde von den Mitgliedern anschließend einstimmig angenommen.

Herr Prof. Luan wurde von der Vollversammlung zur Wahl als Präsident vorgeschlagen und im Anschluss einstimmig gewählt. Um die internationale Ausrichtung des Verbandes zu unterstreichen, wurden vom Vorstand ferner die folgenden Persönlichkeiten zur Wahl als Vizepräsidenten des CIHD empfohlen und anschließend einstimmig gewählt:

Herr Dr. Jürgen Harnisch,

- Vorstandsmitglied a. D. der ThyssenKrupp AG
- Senior Advisor bei HSBC London,

Herr Dr. Jürgen Heraeus,

- Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH



Chinesisches Frühlingsfest am 2. März 2007



CIHD Wirtschaftsforum Huainan am 20. April 2007

- Vorsitzender des Arbeitskreises China der Deutschen Wirtschaft im Asien-Pazifik-Ausschuss des BDI

sowie Herr Xu Chongxin

- Oberbürgermeister der Stadt Huaibei, Provinz Anhui
- Vorstandsvorsitzender a. D. der Huaibei Coal and Mining Group Co., Ltd., Provinz Anhui

Veranstaltungen

Im Jahr 2007 hat der CIHD wieder eine Reihe von Veranstaltungen organisiert. Darüber hinaus waren die Präsidiumsmitglieder des CIHD auch aktiv als Referenten bzw. Podiumsteilnehmer bei Veranstaltungen anderer Vereine, Verbände, Parteien etc.

Der CIHD hat 2007 insbesondere folgende größere Veranstaltungen durchgeführt:

Am 2. März veranstaltete der CIHD gemeinsam mit der Gesellschaft für Deutsch-Chinesische Freundschaft e.V. (GDCHF) und dem Chinesischen Unternehmerverband e.V. (CUV) ein chinesisches Neujahrsfest in Düsseldorf-Flingern. Unter den Festrednern waren Oberbürgermeister Joachim Erwin, Wirtschaftskonsul Zhao von der Chinesischen Botschaft und Prof. Luan, Präsident des CIHD. Mit insgesamt 500 Gästen war das Frühlingsfest auch im Hinblick auf die Vertiefung der bilateralen kulturellen Beziehungen ein großer Erfolg.

Am 20. April wurde im Veranstaltungssaal des „Haus Famous“ das Wirtschaftsforum Huainan

durchgeführt. Eine zehnköpfige Delegation aus Huainan, Provinz Anhui, unter der Leitung des Oberbürgermeisters Liu Jian fand dabei ihren Weg zum CIHD, um die Investitionsbedingungen der Stadt, die als Kohle- und Stromlieferant unter anderem für die Metropole Shanghai fungiert, vorzustellen. Als Hauptredner des Wirtschaftsforums konnte der CIHD Herrn Wolfgang Hirn, renommierten Reporter des Manager Magazins und langjährigen China-Kenner, gewinnen.

Die vom CIHD unentgeltlich vermittelten Einzelgespräche mit Dolmetscherunterstützung boten den deutschen Forumsteilnehmern im Anschluss an den offiziellen Teil der Veranstaltung einmal mehr die Gelegenheit, mit den chinesischen Delegationsteilnehmern erste Kontakte zu knüpfen bzw. bestehende Kontakte zu intensivieren.

Am 30. August war der CIHD Hauptveranstalter des Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsforums 2007. Das Forum stand unter dem Motto „Erfahrungsaustausch im Chinageschäft“. Es gab mittelständischen Unternehmen die Gelegenheit zum Meinungsaustausch mit hochkarätigen deutschen und chinesischen Unternehmerpersönlichkeiten. Als Hauptredner berichtete Herr Dr. Jürgen Harnisch, Senior Advisor der Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) und Vizepräsident des CIHD, über „Neuentwicklungen im Chinageschäft“. Weitere, speziell auf mittelständische Bedürfnisse ausgerichtete Vortragsthemen lauteten „Situation chinesischer Investitionen in Deutschland“ sowie „Deutscher Mittelstand in China – wirtschaftliche, betriebliche und rechtliche Voraussetzungen“.

Grußworte hielten unter anderem Herr Wilfried Kruse, Beigeordneter der Stadt



Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum des CIHD am 30.08.2007



Sino-Europe Golfcup 2007, mitorganisiert durch den CIHD

Düsseldorf und Herr Mario Ohoven, der Präsident des Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft (BVMW).

Der CIHD war Mitveranstalter des Sino-Europe Golf Cups 2007, der am 31. August im Düsseldorfer Golf Club KOSAIDO stattfand. Dieses Golfturnier bot eine Plattform für deutsche und chinesische Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, ihre einen Tag zuvor beim Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsforum 2007 geknüpften Kontakte auf dem Golfplatz zu intensivieren.

Die weiteren Veranstalter neben dem CIHD waren die CAISSA Touristic (Group) AG, die FAMOUS Group, Cosco Europe GmbH, die China Shipping Group, China Classification Society (CCS) und Phoenix TV.

Der in Hongkong ansässige Sender Phoenix TV berichtete als einer der Mitveranstalter über das Turnier mit einer größeren Berichterstattung. Phoenix TV wird flächendeckend vor allem in Europa, aber in den USA und Australien empfangen, um der millionenstarken Community der Auslandschinesen den Zugang zu Nachrichten und Unterhaltung in ihrer Muttersprache nahe zu bringen.

Der Sino-Europe Golf Cup 2007 bot von daher eine gute Gelegenheit, den Bekanntheitsgrad des CIHD auch über die Grenzen Deutschlands hinaus zu steigern.

Vom 16. bis zum 18. September 2007 führte der CIHD unter der Leitung seines Präsidenten, Herrn Prof. Luan, eine Delegation zur CICEN Expo in Taiyuan, Provinz Shanxi. Den Hintergrund dieser Reise bildet eine Einladung des ehemaligen Gouverneurs Shanxis, Herrn Dr. Yu Youjun, an den CIHD während seines Delegationsbesuches in Düsseldorf im Oktober

2006. Die „China International Coal & Energy New Technology Exposition“ ist eine Fachmesse für die Branchen „Energieeinspartechnik“ und „Regenerative Energien“. Zu dieser dreitägigen Zusammenkunft, die erstmalig stattfand, kamen insgesamt 15.000 Besucher, um sich vor Ort bei 321 Ausstellern, davon 103 aus dem Ausland, über Innovationen in den Bereichen Bergbau, Maschinenbau, Chemie, Umwelttechnik und Kraftwerksoptimierung zu informieren.

Das Ziel der CIHD Delegation war dabei der NRW-Gemeinschaftsstand auf der CICEN Expo, der vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Industrie des Landes NRW (MWME NRW), der NRW.International GmbH, der EnergieAgentur.NRW und der TE-MA AG gemeinschaftlich organisiert und vom CIHD freundlich unterstützt wurde. Die Delegation des CIHD, bestehend aus der FAMOUS Group GmbH, der Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH und der WAT GmbH sowie dem CIHD selbst war dabei Teil des NRW-Gemeinschaftsstandes, an dem sich insgesamt elf Aussteller dem chinesischen Publikum präsentierten.

CIHD Magazin

Im Jahr 2007 wurden die ersten drei Ausgaben des verbandsinternen CIHD Magazins herausgeben und an Beiräte, Präsidiumsmitglieder und an Mitglieder verschickt. Zum Zwecke der Steigerung der Popularität des CIHD wurde eine Datenbank mit rund 500 Personen aus dem Netzwerk des CIHD angelegt und das CIHD Magazin ferner an Unternehmen, Verbände sowie potentielle Multiplikatoren versendet.

CIHD Stammtisch

bei der J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG in Witten



Die Teilnehmer des CIHD Stammtisches bei JDN in Witten

Dem CIHD Magazin kommt das Anliegen zu, Hintergrundberichte zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in China zu liefern, die Investitionsbedingungen ausgewählter Gebietskörperschaften in China vorzustellen und eine deutsch-chinesische Projektbörse zu lancieren.

Daneben informieren die Präsidiumsmitglieder des CIHD die Leser des CIHD Magazins über ausgewählte Themen bis hin zu der Rubrik „Wie kann man in China Fuß fassen?“, die detaillierte Einblicke in die politischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge des chinesischen Wirtschaftsaufschwungs gewährt. Als Service bietet der CIHD seinen Mitgliedern darüber hinaus an, ihr Unternehmen einmal im Jahr kostenlos im Magazin zu präsentieren.

Mitgliedsbeitrag und Finanzen

Seit Gründung des CIHD im Jahr 2002 beträgt der Jahresbeitrag EUR 1.000,- für Unternehmen und EUR 300,- für Privatpersonen.

Der Vermögensstand des CIHD entwickelte sich im Berichtszeitraum wie folgt:

Verlust 2007	EUR	-24.652,17
Vermögensstand per 31.12.2007	EUR	40.040,40

Am 10. Dezember 2007 lud der CIHD seine Mitglieder, Beiräte und ausgewählte Gäste zum Unternehmerstammtisch ein. Dieser Stammtisch, der dem Erfahrungsaustausch im Chinageschäft und Networking unter den Mitgliedsunternehmen diente, fand diesmal statt bei der J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG in Witten.

Der geschäftsführende Gesellschafter, Wilfried Neuhaus-Galladé, begrüßte die Gäste und führte sie zunächst durch die Fertigung. Im Anschluss daran, zeigte der JDN-Vertriebsleiter, Herr Michael Schultheis, den Anwesenden den Weg von JDN vom Zulieferer des heimischen Bergbaus zum weltweit tätigen Industrie-Ausrüster auf.

JDN heute

1745 gegründet, heute in siebter Generation, ist JDN das älteste deutsche Maschinenbau-Unternehmen in Familienbesitz. Im Stammhaus in Witten sind 130 Mitarbeiter im Einsatz. Das Herstellungsprogramm umfasst Druckluft-Hebezeuge mit Tragfähigkeiten von 125 kg bis 100 t sowie pneumatische Winden. Vom Druckluft-Hebezeug bis hin zu kompletten ex-geschützten Krananlagen, bietet J.D. Neuhaus mit technischen Innovationen und dem Antriebsmedium Druckluft Lösungen für praktisch jedes Förderproblem.

Von der Automobil- bis zur Zementindustrie kommen JDN-Produkte zum Einsatz. Typische Bereiche sind der Untertage-Bergbau, Gießereien, die Chemische Industrie, Werften und die On- und Offshore Industrie.



Herr Wilfried Neuhaus-Galladé, Geschäftsführender Gesellschafter von JDN, bei der Vorstellung des Unternehmens

Märkte im Wandel

Von 1953 bis 1985 wurde fast ausschließlich der deutsche Bergbau bedient. Zu dieser Zeit lag der Exportanteil unter fünf Prozent. Heute exportiert JDN 70 % seiner Produkte in mehr als 90 Länder der Erde in über 70 verschiedene Branchen, 30 % gehen an die inländische Industrie. Dabei spielt der heimische Bergbau kaum noch eine Rolle.

Globale Strategien

Bereits ab Mitte der 60er Jahre erschloss man bei JDN weitere Märkte neben dem florierenden Bergbau. Dementsprechend wurde die Produktpalette um industrietaugliche, innovative Produkte erweitert, der Aufbau eines weltweiten Vertriebssystems begann. Zunächst mit international operierenden Handelshäusern, ab 1989 mit der ersten Tochtergesellschaft in den USA. Weitere folgten in Frankreich, Großbritannien und Singapur, unterstützt durch ein weltweites Distributorennetz.

Expansion

Die Maßnahmen für eine weitere Expansion sind getroffen. Dazu gehören die Gründung von Tochtergesellschaften in Wachstums- und Schlüsselmärkten (BRIC), eine marktspezifische Anpassung der Produktpalette sowie der Ausbau des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes. Doch gerade in diesen Ländern ist Vorsicht geboten. Deshalb gehört das Sichern von Marken- und Patentrechten sowie Domains zu einer der ersten Aufgaben. Danach erfolgt die Suche nach einem geeigneten

Standort, bevor der weitere Aufbau in den Bereichen Verkauf, Lagerhaltung, Kommissionierung und einer eventuellen Fertigung beginnt.

Nach dieser Vorstellung schloss sich ein intensiver Erfahrungsaustausch der Teilnehmer an. Dabei beleuchteten Herr Dr. Norbert Knittlmayer und Herr Peter Monitor von RölfsPartner im Hauptvortrag der Veranstaltung die wirtschaftlichen, betrieblichen und rechtlichen Voraussetzungen eines erfolgreichen Engagements in China aus der Sicht des deutschen Mittelstands.

Zum Ausklang des Abends konnten die Teilnehmer des Unternehmensstammtisches ihren Erfahrungsaustausch bei einem gemeinsamen Imbiss intensivieren und gezieltes Networking betreiben.



Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland
CIHD
 德国中国工商会

Der kompetente Partner des Mittelstands für Ihren Geschäftserfolg im Wachstumsmarkt China!

中国企业的可靠伙伴!



CIHD als Mitveranstalter der Unternehmerreise „DUS goes China 2008“

Die positive wirtschaftliche Entwicklung der VR China bietet zunehmend auch deutschen mittelständischen Unternehmen Chancen für ein Auslandsengagement. Der CIHD hat daher gemeinsam mit der Landeshauptstadt Düsseldorf, dem China Kompetenzzentrum und in Zusammenarbeit mit der Stadtsparkasse Düsseldorf vom 30. Mai bis zum 7. Juni eine Unternehmerreise in die VR China organisiert, bei der die mitreisenden Unternehmer verschiedene Entwicklungszonen und deren Markteintrittsmöglichkeiten, die es individuell zu nutzen gilt, kennen lernen konnten.

Die Ziele der Reise waren neben Huaibei in der Provinz Anhui, Kanton, die Provinzhauptstadt Guangdongs im Süden der VR China sowie die nach wie vor blühende Metropole Shanghai sein.

Der CIHD hat dabei im Vorfeld der Reise Kontakte mit chinesischen Behörden, Unternehmen und Institutionen aufgenommen, um die Profile und Zielsetzungen der Reiseteilnehmer an die chinesischen Partner zu übermitteln und somit eine optimale Reiseroute, die auf die Wünsche und Bedürfnisse eines jeden Teilnehmers eingeht, auszuarbeiten. Die Zahl der Teilnehmer war daher auf 15 Personen begrenzt, um eine individuelle Betreuung zu gewährleisten.

Stationen der Reise

Peking:

- Hauptstadt der Volksrepublik China im Nordosten, 150 Kilometer vom größten Binnenmeer Chinas, dem Bo-

hai Meer, entfernt.

- rund 15 Millionen Einwohner
- zweitgrößtes Industriezentrum des Landes. Wichtige Industriezweige wurden in den Satellitenstädten angesiedelt: die Herstellung von petrochemischen Produkten in Fangshan, Maschinenfabrikation in Fentai, Eisen- und Stahlfabrikation in Shijingshan sowie Motorfahrzeugherstellung in Tongxian.
- Schwerpunktbranchen: Automobilbranche, Hightechbranche

Huaibei:

- 2,1 Millionen Einwohner, davon 800.000 Einwohner im Stadtkern
- grenzt im Osten an das Yangtze Delta und ist damit ein wichtiger Knotenpunkt und Verbindung zwischen den Küstenregionen und dem riesigen Hinterland
- befindet sich im Herzen der Huihai Wirtschaftszone, in der zwanzig mittelgroße Städte mit einer Bevölkerung von ca. 200 Millionen Menschen leben
- wichtiges Drehkreuz im chinesischen Eisenbahnnetz
- ausgedehnte Kohlefelder machen die Stadt zu einem bedeutenden Energie-reservoir
- traditionelle Wirtschaftszweige: Kohle, Energie, Textil, Baustoffmaterialien und Schnaps Herstellung ergänzt durch neue Industriezweige, wie Pharma, Biochemie und Hightech



Delegationsteilnehmer der CIHD Unternehmerreise „DUS goes China 2008“

- staatliche Investitionen von mehr als 40 Milliarden Yuan (4 Mrd. Euro) in die Integration von Kohle-, Energie-, Metall- und Chemieerzeugung
- Vorteile: niedrige Arbeits- und Beschaffungskosten, gute Reputation und hohe Rentabilität der getätigten Investitionen

Kanton:

- Hauptstadt der Provinz Guangdong, liegt im Mittelsüden Chinas am Zhu-Fluss nahe Hongkong und Macao, über 7 Millionen Einwohner
- Die Stadt ist ein wichtiges industrielles Zentrum. Leichtindustrie, Schwerindustrie, Forschung- und Entwicklung blühen in diesem Wirtschaftsraum. Von 40 Industriebranchen Chinas sind in Guangzhou 34 vertreten. Schwerpunktbranchen sind Automobil-, Elektronik- und petrochemische Industrie. Nach dem Einzug moderner Techniken entwickeln sich auch viele traditionelle Industrien immer schneller, z. B. die Nahrungsmittel-, Medizin-, oder Bau-materialindustrie.
- wichtige ausländische Investoren: japanische Autohersteller wie Honda, Nissan und Isuzu und Toyota; Carrefour, Seven Eleven und die Allianz AG.
- Das chinesische Exportprodukt "Handelsmesse" in Guangzhou genießt seit 50 Jahren einen guten Ruf. Wegen der längsten Dauer, dem größten Umfang und den meisten Kaufabschlüssen hat

sie den Titel "führende Messe Chinas" inne. Das Messezentrum Kanton ist gegenwärtig das zweitgrößte Messezentrum der Welt und das größte in Asien. Das Zentrum hat eine Fläche von 700 Tausend km².

- Im Juli 2006 hat Düsseldorfs Oberbürgermeister Joachim Erwin in Guangzhou ein Abkommen über wirtschaftliche Zusammenarbeit unterzeichnet. Mit seinem Amtskollegen Zhang Guangning, dem Oberbürgermeister der südchinesischen Metropole wurde der Beschluss gefasst, die bewährte Zusammenarbeit zwischen beiden Städten noch zu intensivieren

Shanghai:

- rund 14 Millionen Einwohner; liegt an der Mündung des Flusses Huangpu in den Yangtse, dem längsten Fluss Chinas und drittlängsten Fluss der Welt
- größter Hafen der Welt (2004 wurden hier 380 Millionen Tonnen Waren umgeschlagen)
Schwerpunktbranchen: Textilherstellung, chemische und pharmazeutische Industrie, Schiff- und Fahrzeugbau, Maschinenbau, Stahlindustrie, Druckerei, sowie elektrotechnische und elektronische Anlagen, wie Computer, Radios, Unterhaltungselektronik etc.

Ein ausführlicher Reisebericht folgt in der nächsten Ausgabe des CIHD Magazins..



Herr Hans-Walther Dirks, Geschäftsführer der DIRKS Personalberatung GmbH

Dirks Personalberatung GmbH

Spezialist für die Personalsuche und -auswahl von Spezialisten, Fach- und Führungskräften

„Gute qualifizierte Mitarbeiter und motivierte Führungskräfte bestimmen den Unternehmenserfolg“

Die Personalberatung Dirks ist ein europaweit und branchenunabhängig operierendes Beratungsunternehmen. Der Inhaber und Geschäftsführer Herr Hans-Walther Dirks hat an der Bundeswehrfachhochschule Darmstadt Betriebswirtschaft studiert. Im Rahmen seiner Offizierslaufbahn nahm er Aufgabenstellungen in der Logistik, Materialwirtschaft und Betriebsorganisation wahr.

Anschließend sammelte Herr Dirks über 12 Jahre Industrie- und Praxiserfahrungen im Bereich des Personalwesens als:

- Personalreferent Führungskräfte bei der Krupp-Industrietechnik GmbH
- Mitglied der Geschäftsleitung und Personaldirektor der Raybestos Industrieprodukte GmbH (Automobil-Zulieferer)
- Leiter Personal- und Sozialwesen der TEER-BAU Gesellschaft für Straßenbau GmbH (RÜTGERS Werke AG) mit Zuständigkeit für alle Niederlassungen und Tochtergesellschaften im gesamten Bundesgebiet

Er verfügt somit über einschlägige Mittelstands- und Konzernenerfahrung.

Seit dem Jahr 1992 ist Herr Dirks als Personalberater tätig gewesen bei der

- Personalberatung PLAUT in Düsseldorf
- KIENBAUM Executive Consultants als Se-

nior Consultant in Düsseldorf

- SERECON Unternehmensberatung GmbH als Partner

Am 01. April 2000 gründete Herr Dirks sein eigenes Unternehmen als selbständiger Personalberater.

Die in mehr als 20 Jahren erworbene Kompetenz im Personalwesen können Sie nun für sich bzw. Ihr Unternehmen nutzen.

So werden schwerpunktmäßig Suchaufträge im Maschinen- und Anlagenbau, in der Bauindustrie (z. B. Spezialtiefbau, Straßenbau, schlüsselfertiger Wohnungsbau), der Mineralölindustrie (z. B. Kühl- und Industrieschmierstoffe, Reiniger, Kosmetik etc.) und der Logistik (z. B. Niederlassungsleiter, Betriebs-Koordinatoren Logistik, Logistik-Controlling) bearbeitet. Natürlich werden für den Kunden auch Suchaufträge im Bereich Beneluxländer, Russland, Frankreich und Indien besetzt.

Seit zwei Jahren hat die Dirks Personalberatung ihr Geschäftsfeld erweitert um den Markt China - Deutschland und verfügt mittlerweile über einen interessanten Pool qualifizierter und berufserfahrener Fach- und Führungskräfte mit Asien-Erfahrung. Sie hat damit auf konkrete Bedarfssituationen ihrer Kunden reagiert. Da die chinesische Wirtschaft ihr Wachstum ungebremst fortsetzt, erwartet das Unternehmen auch weiterhin eine gute Auftragslage. „Wir sind ständig auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern mit Asien-Erfahrung und den entsprechenden Sprachkenntnissen, da wir für die nächsten zehn Jahre einen anhaltenden

Boom erwarten. Der nächste Wirtschafts-Gigant Indien steht natürlich auch in den Startlöchern“.

Die Bedarfssituationen in den Unternehmen sind spartenübergreifend. Neben Diplom-Ingenieuren aller Fachbereiche werden auch zahlreiche kaufmännische Positionen angefragt, insbesondere Mitarbeiter, die als General-Manager in der Lage sind, deutsche Dependancen im asiatischen Ausland aufzubauen und zu leiten.

Weitere Branchenschwerpunkte sind die Automobilindustrie- und deren Zuliefererfirmen. Aber auch Kunden aus Werkzeug- und Maschinenbau, Kälte- und Klimatechnik, der Stahlbranche finden in der Dirks Personalberatung einen seriösen, zuverlässigen Geschäftspartner und Dienstleister, der dank eines kleinen, engagierten Teams in der Lage ist, bei der Besetzung vakanter Positionen unbürokratisch, präzise, zügig und zu fairen Konditionen für seine Kunden tätig zu sein.

Rund 90 % des Auftragsvolumens spielen sich im Bereich der Direktsuche/des Headhunting ab. Die mittelständischen Auftraggeber sind in der Regel vom Inhaber geprägt und der Geschäftserfolg hängt von ihrer Persönlichkeit ab. Wie in vielen anderen Märkten auch fehlen häufig geeignete Mitarbeiter und Führungskräfte, um diesen Unternehmen einen langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern.

Erfolgsorientierte Suche nach dem qualifizierten und passenden Mitarbeiter

Um ein optimales Ergebnis bei der Besetzung vakanter Positionen zu gewährleisten, sind unterschiedliche Suchmethoden anwendbar. Das kann sein:

1. Anzeigengestützte Suche
2. Direktsuche, auch als Headhunting bekannt
3. Kombination beider Suchmethoden, um den gesamten Arbeitsmarkt nach den geeigneten, potentiellen Kandidaten zu durchforsten.

Grundvoraussetzung hierfür ist ein gemeinsam mit dem Kunden erstelltes Anforderungsprofil. Die Dirks Personalberatung verfügt über mittlerweile 20-jährige erworbene Kompetenz im Personalwesen und ist in der Lage, mit entsprechender Research-Unterstützung und dem

unabdingbar und notwendigen Fingerspitzengefühl in persönlich geführten Interviews den richtigen Kandidaten-Typus für das Unternehmen zu finden.

Nachdem das Interview mit einem interessanten, potentiellen Kandidaten durchgeführt worden ist, wird ein Vertraulicher Bericht erstellt. Dieser wird mit den aussagefähigen Bewerbungsunterlagen des Kandidaten dem auftraggebenden Unternehmen zur Vorbereitung auf die Kandidatenpräsentation zur Verfügung gestellt. Diese Präsentation wird selbstverständlich von der Personalberatung gesteuert. Die Probezeit wird durch persönliche Kontaktpflege begleitet. Damit ist sichergestellt, dass auch in der Einarbeitungsphase des neu eingestellten Mitarbeiters alles getan wird, um optimal zusammenzuwachsen.

Unser Motto lautet: Der richtige Mitarbeiter zur richtigen Zeit auf dem richtigen Platz!

Selbstverständlich verfügt die Dirks Personalberatung über eine Datenbank mit kontinuierlich aktualisierten Bewerberpotentialen und High Potentials.

Eine weitere Dienstleistung der Dirks Personalberatung ist die Durchführung der individuellen Karriereberatung und das Coaching. Hinzu kommt das Outplacement, so dass ggfs. eine arbeitsrechtliche Auseinandersetzung und ein möglicher Imageverlust des Unternehmens vermieden werden.

Mehr Details über die Dirks Personalberatung sind der Homepage unter www.dirks-personalberatung.de zu entnehmen.

An Kontakten zu Unternehmen wie auch Bewerbern ist die Dirks Personalberatung jederzeit interessiert, um das Netzwerk weiter zu spannen. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!

Dirks Personalberatung GmbH
Susannastr. 13
D - 45136 Essen
Telefon: +49 (0) 2 01 / 4 30 68 00
Telefax: +49 (0) 2 01 / 4 30 68 01
E-Mail: info@dirks-personalberatung.de



RBI-Gerätschaften „at work“

RBI-Saar GmbH

Abbruch als Service

Erst im Jahr 2005 gegründet, ist die RBI-Saar GmbH (RBI) in wenigen Jahren zu einem respektablen mittelständischen Unternehmen gewachsen. Aufgebaut auf der langjährigen Erfahrung ausgewählter Mitarbeiter und mit dem Mut, auch große und anspruchsvolle Projekte innovativ und mit großer Fachkenntnis abzuwickeln ist die RBI heute mit einem festen Stamm von 30 Mitarbeitern, bestehend aus Ingenieuren, Bauleitern, Polieren und Geräteführern, deutschlandweit mit einer Vielzahl von zum Teil außergewöhnlichen Projekten betraut.

Ungeachtet der Größe wird von den Mitarbeitern der RBI für jedes Projekt eine fundierte Bestandsaufnahme gemacht. Die im Vorfeld durchgeführte Analyse garantiert später die Verbindlichkeiten von Terminplänen und Kalkulationen. Eine enge Zusammenarbeit mit den Auftraggebern sowie mit staatlichen und kommunalen Organen sichert die reibungslose Abwicklung eines jeden Projekts.

Wertschöpfung für den Auftraggeber

Die professionelle und umweltgerechte Umsetzung bei Abbruch und Sanierung von Industriebrachen ist für die Mitarbeiter der RBI nicht nur eine alltägliche Selbstverständlichkeit – sie ist immer wieder aufs Neue ein interessanter Teil des Geschäfts.

Materialien, die bei Abbrucharbeiten und Rückbau anfallen können nach entsprechender Aufbereitung wieder anderweitig vermarktet werden. Die Baureststoffe werden auf diese Art und Weise einerseits sinnvoll wieder in den Kreislauf eingebracht, andererseits wird

die Gesamtkalkulation kostenseitig günstig beeinflusst.

Gesamtanlagen, Anlagenbestandteile und alte Maschinen oder auch deren Komponenten können über vielseitige Kontakte weltweit vermarktet werden.

Für den Auftraggeber entsteht mit der Wertschöpfung durch Aufbereitung und Verwertung von Baureststoffen, Maschinen und Anlagen ein in der Regel gern gesehener Liquiditätsbeitrag auf der Habenseite.

Dabei macht die Beherrschung des besonders sensiblen Umweltthemas der sicheren und gesetzestreuen Entsorgung von kontaminierten Böden und Materialien RBI-Saar zum kompetenten Partner in Sachen Abbruch und Sanierung.

Die RBI Saar GmbH verfügt über einen umfangreichen eigenen Fuhrpark. Mit einem breiten Spektrum von Fahrzeugen und Maschinen auf dem neuesten Stand der Technik können alle Aufgaben kostengünstig und gut disponibel abgedeckt und auch spezielle Kundenbedürfnisse zur Zufriedenheit der Auftraggeber erfüllt werden.

Die Kompetenz der RBI stützt sich bei allen Tätigkeiten auf die Qualifikation eines jeden Mitarbeiters und deren Erfahrungen. Es entspricht der Unternehmensphilosophie der RBI-Saar GmbH, dass sie nach DIN ISO 9001 und SCC (TÜV Süd) zertifiziert ist sowie Mitglied im Deutschen Abbruchverband (DA) ist.

Im Folgenden werden einige ausgewählte Aufträge, die von der RBI GmbH derzeit abgewickelt werden bzw. abgewickelt wurden beschrieben:

Kauf zweier kompletter Steinkohlenbergwerke von der RAG Aktiengesellschaft (RAG)

Die RBI hat Ende des Jahres 2006 zwei komplette Tagesanlagen von der DSK Deutsche Steinkohle AG (heute: RAG Aktiengesellschaft) gekauft. Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe war neben der wirtschaftlich interessanteren Lösung für die RAG die Übernahme der Gesamtverantwortung für Abbruch und Verwertung aus einer Hand. Die beiden Bergwerke Warndt-Luisenthal im Saarland sowie Lohberg/Osterfeld im Ruhrgebiet und ihre Nebenschachtanlagen werden seitdem von den Spezialisten der RBI zurückgebaut. Verwertbare Anlagenkomponenten werden von der RBI weltweit an Abnehmer veräußert. Die freien Bergwerksflächen werden im Anschluss an die Rückbau- und Sanierungsarbeiten wieder der RAG übergeben.

Die beiden Projekte umfassen den Rückbau von fast 0,7 Mio. m³ umbautem Raum. Die RBI-Saar GmbH ist weltweit wohl das einzige Unternehmen, das diese Leistungen aus einer Hand anbieten und abwickeln kann. Zahlreiche weitere Referenzen von großen und kleinen Projekten wie beispielsweise, Walzstraßen, Wohnhäusern, Freizeitanlagen oder Brücken zeigen das Vertrauen der Kunden in die Kompetenz der Mitarbeiter der RBI. Bereits bestehende, langjährige Kontakte nach China, unter anderem durch das Projekt „Verkauf der Aufbereitungsanlage Sophia Jacoba (Hückelhoven)“, welches von einem der Geschäftsführer der RBI intensiv betreut wurde, waren ausschlaggebend, im Jahr 2005 dem CIHD beizutreten um diese Verbindungen auch über diesen Weg zu pflegen und zu vertiefen.

Für weitere Informationen, Rück- und Geschäftsanfragen steht Ihnen die Geschäftsführung der RBI jederzeit gerne zur Verfügung: 06834-782210 oder rbi@rbi-saar.de.



KOSAIDO 国际高尔夫俱乐部...

- 向每位球手提供高标准 的 18 洞锦标赛球场
- 内设的餐厅给您提供欧中式菜肴
- 为各种活动提供宴会及会议中心

高尔夫运动对商界和个人生活越来越重要，特别有利于促进青少年的健康成长。因此我们组织各种与此相关的青少年活动。同时我们还向初级和高级的成年高尔夫球爱好者提供各种活动。无论您作为客人还是我们的会员我们都衷心地邀请您加入。例如您可以尝试作一年 KOSAIDO 国际高尔夫俱乐部会员。

请随时与我们联系！我们为您提供各种咨询服务。



KOSAIDO International
Golf Club Düsseldorf
Am Schmidtberg 11
40629 Düsseldorf
Telefon +49 2104 7706 – 0
Fax+ +49 2104 7706 – 11
info@kosaido.de
www.kosaido.de

Hochschule Bochum
Bochum University
of Applied Sciences



Hochschule Bochum

**Bochum University of Applied
Sciences:
Worldwide – Innovative – Net-
working WIN**

Wie kann man Studierenden der Ingenieurwissenschaften internationale Erfahrungen in einem zusammenwachsenden Europa und in einer immer enger vernetzten Welt vermitteln?

Vor dieser Frage standen die Hochschullehrer der Hochschule Bochum, um in den Studiengängen der Mechatronik, des Maschinenbaus, der Elektrotechnik und der Informatik internationale Elemente zu integrieren. Mit der Einführung eines Praxis-Studiensemesters ergab sich die Möglichkeit, die Studierenden aufzufordern, die praktische Phase von 20 Wochen in einem Unternehmen weltweit zu absolvieren.

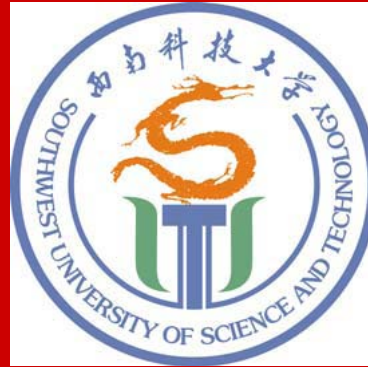
Die Professoren unterstützen mit ihren Kontakten zu Unternehmen in Amerika, Europa, Asien und Australien die Studenten, dort einen Platz für die Praxisphase zu finden. Seit 1995 haben speziell im Studiengang Mechatronik jeweils ca. 50% der Studenten eines Jahrgangs auf diese Weise einen Auslandsaufenthalt absolviert. Sie kommen mit vielfältigen neuen Eindrücken sowohl fachlicher als auch interkultureller Art zurück. Diese Phase im Ausland fördert insbesondere das persönliche Wachstum der jungen Ingenieure.

Seit 2003 hat die Hochschule Bochum neue Kooperationen in China begonnen. Im Projekt „Chinesisch-Deutsche Hochschule für angewandte Wissenschaften CDHAW“ an der Tongji-Universität Shanghai wird, gefördert von der chinesischen und deutschen Regierung, das Modell der deutschen Fachhochschule in China eingeführt. Ziel ist die

praxisnahe Ausbildung der Ingenieure mit interdisziplinären Kenntnissen, internationalen Kompetenzen und Problemlösungsfähigkeiten für die Industrie und Wirtschaft beider Länder. Mit drei Bachelor-Studiengängen in Mechatronik, Fahrzeugtechnik und Versorgungstechnik wurde 2004 das Projekt begonnen. Die Hochschule Bochum ist mit ihrem „Mechatronik-Zentrum NRW“ Kooperationspartner im Studiengang Mechatronik.
(<http://cdhaw.tongji.edu.cn/index-de.htm>)

In vier Jahren Studium erlernen die Studenten intensiv Deutsch. Die Grundvorlesungen werden von chinesischen Dozenten, Fachlehrveranstaltungen von deutschen Hochschullehrern als Blockveranstaltung gehalten. Im vierten Studienjahr können diejenigen Studenten, die den Deutsch-Test bestanden haben, zu einer der deutschen Partnerhochschulen wechseln. Im siebten Semester nehmen sie an Lehrveranstaltungen teil, im achten Semester absolvieren sie einen 10-wöchigen Praxisaufenthalt in einem deutschen Unternehmen und schreiben anschließend ihre Bachelor-Abschlussarbeit. Die Studenten erhalten den deutschen und den chinesischen Bachelor-Grad.

Ein Ziel des Projektes ist es, deutschen Unternehmen in China Ingenieure zu vermitteln, die nach dem Fachhochschul-Modell ausgebildet wurden und die im deutsch-chinesischen Wirtschaftsaustausch tätig werden können. Im WS 2007/08 haben die ersten beiden Studenten aus Shanghai ihr Studium in Bochum fortgesetzt und werden jetzt ihre Praxisphase absolvieren.



Auch Studenten der Hochschule Bochum können im Gegenzug ein Auslandsstudium an der CDHAW auf dem JiaDing Campus in Shanghai (Nähe zu Shanghai Volkswagen in Anting) durchführen.

Für die chinesischen Studenten der CDHAW, die ihr viertes Studienjahr in Bochum absolvieren, suchen wir für die 3-monatige Praxisphase und für die 3-monatige Bachelor-Arbeit ständig Unternehmen, die bereit sind, diese sehr guten Studenten aufzunehmen. Sie bringen gute Deutschkenntnisse mit und können erste Aufgaben als Ingenieur aus den drei Disziplinen der Mechatronik (Maschinenbau, Elektrotechnik, Informatik) übernehmen. Für Unternehmen ist es sicherlich auch interessant, einen solchen Kontakt nach der Rückkehr nach China weiter auszubauen und z.B. als neuen Mitarbeiter längerfristig an das Unternehmen zu binden. Ansprechpartner hierfür ist Prof. Dudziak.

Zweiter Partner in China ist die „Southwest University of Science and Technology SWUST“ in Mianyang, Provinz Sichuan. Bochumer Studenten können hier eine Praxisphase in F&E-Projekten absolvieren und werden von chinesischen Dozenten in englischer Sprache betreut. (<http://www.english.swust.edu.cn/>)

Durch persönliche Kontakte wurden seit 2005 die ersten Bochumer Studenten zum Praxissemester nach China geschickt. Unternehmen, wie z.B. Kampf Machinery in Shanghai, Bosch Automotive Products in Suzhou und in Changsha, Shanghai Volkswagen, KSB Shanghai Pump, TÜV Rheinland Guangdong

in Guangzhou, Volkswagen Group China in Beijing, haben Studierende der Hochschule Bochum für eine 20-wöchige Praxisphase beschäftigt. Die Studenten nehmen gerne die Herausforderung an, im Wachstumsmarkt China erste berufliche Erfahrungen als Ingenieur in einem ganz anderen Kulturkreis zu sammeln. Alle Rückkehrer teilten Prof. Dudziak als einem der Initiatoren mit, dass die gemachten Erfahrungen in China für sie sehr wertvoll waren.

Unternehmen, die sich in China engagieren und die Interesse an deutschen Ingenieurstudenten der Hochschule Bochum haben, sollten sich an Prof. Dudziak wenden, um über die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit im Praxissemester bzw. bei der Abschlussarbeit zu sprechen.

Ansprechpartner:

Prof. Dr.-Ing. Reiner Dudziak

www.hochschule-bochum.de/fbm/institute/automatisierung
Tel. +49 (0)234/ 32-10423
Fax. +49 (0)234/ 32-14276
Mail: reiner.dudziak@hs-bochum.de

VERHANDLUNGSPRAXIS CHINA KOMPAKT

Ablauf von Besprechungen

Offizielle Verhandlungsrunden beginnen mit einem gegenseitigen Händeschütteln und der Begrüßung. Die Position beziehungsweise der Einfluss der verschiedenen Verhandlungsteilnehmer ist aus ausländischer Sicht nicht immer ganz klar. Jedes Delegationsmitglied sollte daher mit gleicher Aufmerksamkeit bedacht werden. Bei Geschäftsbesprechungen nehmen die jeweiligen Verhandlungsführer einander gegenüber in der Mitte der Längsseiten des Tisches Platz. Rechts und links folgen die jeweils im Rang abnehmenden Personen. Bei Fragen zur Sitzordnung kann der Dolmetscher beraten.

Chinesische Verhandlungsdelegationen sind oft sehr groß. Deshalb ist es angebracht, dass auch die ausländische Seite zahlenmäßig angemessen und möglichst ranggleich vertreten ist. Es empfiehlt sich, neben einer Führungskraft einen Techniker und einen Fachmann für Finanzfragen mitzunehmen. Die Verhandlungsdelegation sollte genügend Entscheidungskompetenzen haben, um flexibel reagieren zu können, ohne sich allzu oft bei Vorgesetzten im deutschen Mutterhaus rückversichern zu müssen. Der deutsche Verhandlungsführer sollte in der Firmenhierarchie möglichst hoch angesiedelt sein, um der chinesischen Seite die Ernsthaftigkeit des Vorhabens zu signalisieren. Andernfalls könnte es zu Irritationen kommen, mit der Folge, dass auch hier nicht die wirklich entscheidungsberechtigten Partner zur Verfügung stehen.

Da, insbesondere bei großen Delegationen, kaum alle Verhandlungsteilnehmer beider Seiten sprachlich auf einen Nenner zu bringen

sind, ist der Rückgriff auf kompetente Dolmetscher wichtig. Dieser sollte nicht nur den (fach-)sprachlichen Anforderungen gerecht werden, sondern auch das Vertrauen seines Auftraggebers genießen. Zur Vermeidung von Interessenskonflikten empfiehlt die Kanzlei Beiten Burkhardt, dass jede Seite ihren eigenen Dolmetscher mitbringt. So sollte man sich auch nicht darauf einlassen, wenn die andere Partei nur den eigenen Dolmetscher akzeptiert. Nur so kann verhindert werden, dass diesem später die Verantwortung für tatsächliche oder vermeintliche "Missverständnisse" zugeschoben wird - nach dem Motto "Euer Dolmetscher hat das aber ganz anders übersetzt."

Bei Unklarheiten ist es ratsam, diese möglichst frühzeitig und sachlich aufzuklären. Sonst können die Gespräche in eine unerwünschte Richtung entgleiten. Ein großes Übersetzungsproblem stellen die Zahlen dar. Denn ab 10.000 gilt im Chinesischen nicht mehr das westliche Dezimalsystem, sondern 10×10.000 (für 100.000), 100×10.000 (für 1 Million), 1.000×10.000 (für 10 Millionen), $10 \times 100 \text{ Mio.}$ (für 1 Milliarde) etc. Selbst versierte Dolmetscher können dabei ins Trudeln geraten. Es ist daher sehr hilfreich, eine Tafel zur Hand zu haben, auf der die Zahlen aufgeschrieben und umgerechnet werden können. Auch sonst sind visuelle Hilfsmittel sehr nützlich.

Verhandlungen werden im Regelfall vom jeweils Ranghöchsten als Sprecher geführt. Man sollte die chinesische Seite beim Vortragen nicht unterbrechen, sondern Einzelfragen im Anschluss erörtern. Wenn spezielle Punkte trotz mehrmaligem Nachfragen nur



Ein festliches Bankett bildet oft den Abschluss Deutsch-Chinesischer Verhandlungen

ausweichend oder gar nicht beantwortet werden, sollte man darum bitten, dies nachträglich zu klären, oder es später im Gespräch mit einem Ranghöheren erneut aufgreifen. Auf keinen Fall sollten solche offenen Fragen aber vergessen werden. Der Verhandlungsstil hängt natürlich generell davon ab, wie stark die eigene Position ist und ob man mit einem Kunden, einem Lieferanten oder einem gleichberechtigten Partner spricht.

Zuerst wird die Grundsatzentscheidung darüber getroffen, dass man gemeinsam ein bestimmtes Projekt beginnen möchte. Hierbei führen die jeweils ranghöchsten Delegationsmitglieder das Wort. Dann folgen die Detailverhandlungen, bei denen die entsprechenden Fachleute zum Zuge kommen. Gewöhnlich werden zuerst die technischen, dann die finanziellen Fragen durchgesprochen. Der Preis wird ganz am Schluss festgesetzt. Sind alle Fragen geklärt, kommen die Delegationsmitglieder zur Vertragsunterzeichnung wieder zusammen. Den Abschluss bildet - je nach Größenordnung - ein festliches Bankett. Bei der chinesischen Verhandlungstechnik spielen noch immer die traditionellen Regeln der Kriegskunst eine Rolle: "Kenne Dich und den Gegner besser als er selbst"; "Sei immer gut vorbereitet"; "Schlage zu, wenn der Gegner es nicht erwartet"; "Gib immer das Tempo an"; "Gib in Nebensächlichkeiten nach, um bei essenziellen Punkten Deine Interessen durchsetzen zu können". In der Praxis bedeutet das: Chinesen sind sehr harte Verhandlungspartner, die sich normalerweise ausgezeichnet vorbereiten und zielstrebig ihre Interessen verfolgen.

Deutsche Delegationen sollten nach Möglichkeit ausgeruht zu den Verhandlungen erscheinen und die inhaltliche Vorbereitung nicht ins Flugzeug verschieben. Der Informationsstand der chinesischen Seite ist in der Regel hoch, und auch der Gesprächsverlauf wird genau protokolliert. Dies betrifft insbesondere Daten, die der deutsche Verhandlungspartner nennt (Zahlen, Größen etc.). Wer sich nicht sicher ist, sollte daher auf konkrete Angaben verzichten und diese entsprechend nachliefern. Auch Zusicherungen, die nicht ganz ernst gemeint sind, sollten vermieden werden.

Generell darf der Zeitrahmen nicht zu eng gesteckt sein. Verhandlungen mit Chinesen sind für ihre Zähflüssigkeit bekannt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass auf chinesischer Seite oft mehrere Gremien und Behörden am Entscheidungsprozess beteiligt sind. Gewöhnungsbedürftig ist die chinesische Verhandlungstechnik, bei der sich die Gesprächspartner spiralförmig auf ein Ziel zu bewegen. Dabei wird ein Problem mehrfach aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet. Dies muss nicht unbedingt mehr Zeit in Anspruch nehmen als die direkte Vorgehensweise, bei der sich die Teilnehmer manchmal bei einzelnen Fragen im Detail verlieren.

In jedem Fall ist es für den ausländischen Verhandlungspartner ratsam, sich nicht unter Zeit- und Erfolgsdruck setzen zu lassen. Er sollte Geduld zeigen und die eigenen Firmeninteressen nicht um einer schnellen Lösung willen aus den Augen verlieren. Auch die deutsche Delegation sollte, wenn sie es für richtig erachtet, die Sitzung vertagen und sich nicht zu unüberlegten Entscheidungen drängen lassen.

Der private Umgang

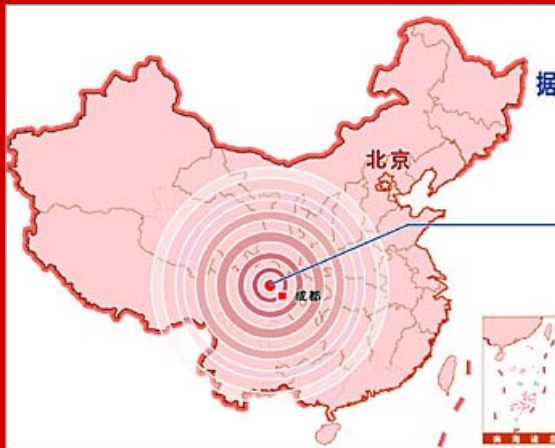
Chinesen lieben es zu handeln. Man sollte daher immer ein paar kleinere, symbolische Zugeständnisse in der Hinterhand halten, die dann ausgespielt werden können, wenn man in einer wichtigen Sache auf seiner Position bestehen will.

Um das Gegenüber nicht zu kränken oder um eigenes Unvermögen zu kaschieren, scheuen sich viele Chinesen vor einem klaren "Nein". Die Antwort "dies ist sehr schwierig" auf die Frage, ob zum Beispiel irgendein bestimmtes Gut zu beschaffen sei, ist oft gleichbedeutend mit einem "Nein". Es empfiehlt sich, den Gesprächspartner um dessen Rat zu bitten, welche Alternativen es eventuell gibt. Auch Aussagen wie "Mei you wenti" (Kein Problem) haben in China nicht unbedingt die gleiche Bedeutung. Generell ist bei Vertragsverhandlungen zu beachten, dass das chinesische Rechtsverständnis nicht mit dem europäischen zu vergleichen ist. Während in Europa einem Vertragstext etwas "Gutes", "Ordnetendes" anhaftet, an das sich die Parteien unbedingt halten, stellt er für Chinesen eher einen Rahmen für die folgende Geschäftsbeziehung dar. Selbst ein exakt formulierter Vertragstext bietet deshalb keine Gewähr dafür, dass es in der Folge nicht zu unterschiedlichen Interpretationen mit daraus erwachsenden Schwierigkeiten kommt. Während also für einen deutschen Verhandlungspartner die Unterschrift unter dem Vertrag einen Schlusspunkt bedeutet, fängt aus chinesischer Sicht das gegenseitige Abtasten dann erst an. Bestimmend für den weiteren Erfolg ist deshalb auch die "persönliche Chemie" zwischen den Partnern.

Ausländer aus den reichen westlichen Industriestaaten genießen per se einen hohen Status, weil die Wertschätzung, die man ihrem Herkunftsland entgegenbringt, auf die Person übertragen wird. Wer als Chineser Umgang mit Deutschen pflegt, gewinnt in den Augen seiner Landsleute entsprechend "Gesicht".

Viele Chinesen gehen davon aus, dass sich ihr Gesprächspartner im Land nicht auskennt. Er wird deshalb oft mit großer Gastfreundschaft umsorgt. Außerdem sind Chinesen sehr stolz auf ihr Land. Oft stehen Ausflüge zu Touristenattraktionen auf dem Programm. Private Einladungen nach Hause werden dagegen höchst selten ausgesprochen. Die meisten Chinesen leben nach wie vor eher beengt und in einfachen Verhältnissen. Stattdessen geht man lieber gemeinsam ins Restaurant. Sehr beliebt sind auch Karaoke-Veranstaltungen. Mitsingen ist hier nicht zwingend erforderlich, bringt aber Pluspunkte. Populär sind auch Freizeitaktivitäten wie Bowling. Niemand erwartet von einem Ausländer, dass er alle Eigenheiten des Landes kennt. Aber es wird sehr geschätzt, wenn er sich Mühe gibt, diese kennen zu lernen. Ein "Guten Tag" (Ni hao), "Auf Wiedersehen" (Zai jian) oder "Danke" (Xie xie) auf Chinesisch wirkt daher sehr positiv.

Verfasserin: Dr. Stefanie Schmitt, Bundesagentur für Außenwirtschaft Shanghai,
Bestell-Nr.: 12276



Erdbeben in China

Zahl der Opfer steigt weiter - CIHD Mitglieder spenden

Zahl der Todesopfer des Erdbebens in China steigt weiter

Das Pressebüro des chinesischen Staatsrats teilte mit, dass bis zum 28. Mai, zwölf Uhr, durch das verheerende Erdbeben in Sichuan 68 109 Menschen ums Leben gekommen seien. Mehr als 360 000 seien verletzt worden. Ungefähr 20 000 Personen gelten noch als vermisst. Insgesamt habe die Katastrophe über 45,6 Millionen Menschen in Mitleidenschaft gezogen. Bis zum Abend des 27. Mai haben die internationalen Medizinteams aus Russland, Japan, Italien und Deutschland insgesamt 2410 Verletzte in den Erdbebenregionen in China behandelt. In den Katastrophengebieten sind derzeit 9 210 Mediziner im Einsatz, darunter 220 aus dem Ausland.

Rettungsaktionen dauern an

Das Chinesische Rote Kreuz, das Rote Kreuz in der Sonderverwaltungszone Hongkong und das Internationale Rote Kreuz sowie der Rote Halbmond werden Rettungsteams ins Katastrophengebiet schicken, um dort Menschenleben zu retten und Verletzte zu versorgen.

CIHD Mitglieder spenden

Die Anteilnahme unter den Mitgliedern des CIHD mit den Opfern dieser verheerenden Naturkatastrophe ist groß. So unterstützen Mitgliedsunternehmen des Verbandes, wie etwa die Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH oder die FAMOUS

Holding GmbH & Co. KG die Aufbauarbeiten in den betroffenen Gebieten mit Spenden.

Bitte helfen auch Sie mit einer Spende, die große Not vor Ort zu lindern.

Das Sonderkonto des Chinesischen Roten Kreuzes:

Kontoinhaber: Chinesisches Rotes Kreuz.

Bankverbindung für das Konto in chinesischer Währung: Die Beijinger Filiale der Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) in Dongsinan.

Kontonummer für Spenden in chinesischer Währung: 0200001009014413252.

Bankverbindung für das Konto in ausländischen Währungen: Die Filiale der China CITIC Bank in Jiuxianqiao.

Kontonummer für Spenden in ausländischen Währungen: 7112111482600000209.

Hotline des Chinesischen Roten Kreuzes: 0086 (0)10 65139999.

Spenden online: www.redcross.org.cn.



INTER MUNDOS

Translation Service

Professionelle Lösungen für fremdsprachliche Kommunikation – von der täglichen Geschäftskorrespondenz bis hin zur Erstellung von Imagebroschüren oder technischen Handbüchern:

- Marketing-Texte • Werbebroschüren • Pressemitteilungen
- Technische Dokumentation • Druckvorbereitung • Dolmetscherdienst

在全球化日益明显的今天，克服语言障碍是国际沟通的基础。在国际间的联络与合作中，互相理解交流的程度与翻译的质量密切相关。您的公司想进入欧洲市场吗？您想将您的产品成功推入在欧洲市场吗？您想顺利结交新的欧洲商贸合作伙伴吗？

茵特蒙德翻译公司就是您的首选助手。她拥有强大的实力，以欧亚三十余种语言翻译商务通讯、法律文件、广告册、公司介绍、技术资料以及产品、专利说明书等各种类型的文本，能用德、英、法、俄、日、阿拉伯语等排版制作并独立进行图片处理。茵特蒙德翻译公司不仅仅是您的得力翻译，更是您可以信赖的传媒工具。

茵特蒙德翻译公司保证一流的工作质量，坚持母语翻译的原则，赋予您的资料贴切的本土表述。公司中西合璧的专业工作团队将会为您国内外的事业发展提供超值的服務。

INTERMUNDOS GmbH
Übersetzungsdienst
Westring 25
44787 Bochum
Tel. +49 (0) 234 89 373 – 0
Fax +49 (0) 234 89 373 – 10
mail@intermundos.de
www.intermundos.de

茵特蒙德（北京）翻译有限公司
北京市朝阳区朝阳北路225号
京龙大厦1809室
电话：010-85952711
传真：010-85952712
邮编：1000266
beijing@intermundos.cn
www.intermundos.cn

